

TARTU ÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Pjotr Zeljonõi

**ELUSTIILJETEVÕTJA MOTIIVID
ETTEVÕTLUSEGA ALUSTAMISEKS**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: lektor Marge Täks

Tartu 2018

Soovitan suunata kaitsmisele

(Marge Täks)

Kaitsmisele lubatud “....” 2018. a

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

.....

(Pjotr Zeljonõi)

SISUKORD

Sissejuhatus	4
1. Ettevõtja motiivid ja ettevõtjaks hakkamine elustiiliettevõtluse kontekstis	7
1.1. Ettevõtlusega alustamise ja ettevõtlusega tegelemise motiivid.....	7
1.2. Ettevõtjaks hakkamist mõjutavad tegurid ja sündmused.....	11
1.3. Elustiiliettevõtja mõiste ja eripära	16
2. Eesti elustiili ettevõtjate uuring.....	23
2.1. Ülevaade uurimismetoodikast ja uuritavate vastavus elustiiliettevõtja määratlusele	23
2.2. Eesti elustiiliettevõtjate uuringu tulemused	30
2.3. Eesti elustiiliettevõtjate uuringu tulemuste arutelu	39
Kokkuvõte	44
Viidatud allikad.....	47
Lisa 1. Intervjuu küsimused	54
Lisa 2. Esimese intervjuu üleskirjutus.....	55
Lisa 3. Teise intervjuu üleskirjutus	58
Lisa 4. Kolmanda intervjuu üleskirjutus	61
Lisa 5. Neljanda intervjuu üleskirjutus.....	63
Lisa 6. Viienda intervjuu üleskirjutus	67
Lisa 7. Kuuenda intervjuu üleskirjutus.....	70
Summary	72

SISSEJUHATUS

Ettevõtlusega tegelemisel võib olla erinevaid eesmärgi. Näiteks võib ettevõtja seada eesmärgiks suure kasumi teenimise, kuid see ei ole kõikide ettevõtjate jaoks siiski kõige tähtsam. Suure kasumi nimel ettevõtet arendavatele ettevõtjatele vastanduvad elustiiliettevõtjad. Elustiiliettevõtjaks peetakse ettevõtjat, kelle tegevus on suunatud oma elukvaliteedi tõstmisele (Peters *et al.* 2009) ning kelle jaoks oma tegevuse nautimine on olulisem kui suure kasumi teenimine (Getz, Petersen 2005).

Majandusarengu vaatenurgast peetakse soovitatavaks, et ettevõtted oleksid kiirele kasvule orienteeritud. Väidetakse, et kasvule orienteeritud ettevõtted loovad rohkem ja kõrgema palgatasemega töökohti. (Daunfeldt *et al.* 2014), mis on üheks põhjuseks, miks ettevõtluspoliitikas on viimasel ajal fookus suunatud kiirele kasvule orienteeritud ettevõtetele (Mason, Brown 2013). Selline lähenemine on sisse kirjutatud ka Eesti ettevõtluspoliitika alusdokumendiks olevasse Eesti ettevõtluse kasvustrateegiasse, milles eesmärgiks on seatud keskendumine tegevuste kontsentreerumisele suurima kasvupotentsiaaliga valdkondade eelisarendamiseks (Eesti... 2013).

Binderi ja Coadi (2013) poolt läbi viidud uuringu tulemused näitavad, et siirdumine palgatöötajast ettevõtjaks toob kaasa suurema elurahulolu. Samuti kinnitavad Blanchfloweri ja Oswaldi (1998) uuringu tulemused, et iseendale tööandjad on oma eluga sama sissetuleku juures rohkem rahul kui palgatöötajad. Selle põhjal võib arvata, et kui ühiskonnas oleks rohkem ettevõtjaid, siis võib see suurendada ühiskondlikku heaolu. Peters jt (2009) järgi suurendab inimese heaolu eelkõige elustiiliettevõtjaks hakkamine, mis võrreldes kasvuettevõtjaks olemisega annab küll väiksema sissetuleku, kuid samas nõuab ettevõtjalt vähem pingutusi ning väiksemat rahalist ja ajalist panust.

Elustiiliettevõtlusega tegelemise motiive on seni vähe uuritud. Kuigi on tehtud uuringuid, milles ettevõtjaid grupeeritakse vastavalt ettevõtlusega tegelemise motiividele (Getz, Petersen 2005; Manolova *et al.* 2008) ning mõnedes sellistes uuringutes on osa ettevõtjaid liigitatud elustiiliettevõtjateks (Hessels *et al.* 2008), ei ole neis uuringutes toodud välja, millised on elustiiliettevõtjaks hakkamise põhjused. Seega puudub selge ja põhjalik vastus küsimusele, miks otsustab keegi hakata nimelt elustiiliettevõtjaks, mitte ei vali kasvuettevõtja teed.

Paljudel inimestel võivad olla kavatsused ettevõtjaks hakata, kuid suur osa neist ei vii neid kavatsusi ellu. Mõnikord hakatakse oma ettevõtlusplaane realiseerima ning senist elukorraldust ja sageli ka finantsolukorda muutma nn nihkesündmuse mõjul (Krueger Jr *et al.* 2000). Sellised sündmused võivad olla vägagi erinevaid ning autorile teadaolevalt ei ole seni täpsemalt uuritud, millised on need nihkesündmused, mis annavad elustiiliettevõtjale tõuke ettevõtlusega alustamiseks.

Ka Masurel ja Snellenberg (2017) juhivad tähelepanu sellele, et kuigi mõiste „elustiiliettevõtja“ on nii ettevõtjate endi seas kui ka ettevõtluse teoorias kasutusel, on elustiiliettevõtjate kohta tehtud seni vähe empiirilisi uuringuid. Nimetatud autorid uurisid elustiiliettevõtjate ettevõtluskompetentside eripära ning jõudsid järeldusele, et elustiiliettevõtjate motiivid väärivad täpsemat uurimist. Seega on elustiiliettevõtlusega tegelemise motiivide ning nihkesündmuste väljaselgitamine oluline. Samuti võivad antud töö tulemused viidata alustavate elustiiliettevõtjate probleemidele, mille põhjal saab leida võimalusi, kuidas elustiiliettevõtlusega tegelemist paremini toetada.

Töö eesmärgiks on selgitada välja, millised on Eesti elustiiliettevõtjate ettevõtlusega alustamist mõjutavad motiivid ja neid mõjutavad nihkesündmused.

Eesmärgi saavutamiseks püstitatakse järgmised uurimisülesanded:

- tuua välja ettevõtlusega alustamise ja tegelemise motiivid;
- tuua välja ettevõtlusega alustamist mõjutavad nihkesündmused;
- selgitada elustiiliettevõtja mõistet ja eripära ning võrrelda elustiiliettevõtjat kasvuettevõtjaga;
- kirjeldada töös rakendatavat metoodikat;
- viia läbi uuring Eesti elustiiliettevõtjate seas;

- analüüsida uuringu tulemusi ja teha nende põhjal järeldused.

Töö koosneb kahest peatükist. Esimene peatükk sisaldab teoreetilist osa ning selles tuginetakse ettevõtlusega tegelemise motiivide ja ettevõtluse alustamise erinevatele käsitlustele. Samuti moodustavad töö teoreetilise aluse mitmete autorite (Reynolds *et al.* 2002; Getz, Petersen 2005; Manolova *et al.* 2008) ettevõtlusmotiivide liigitused. Ettevõtlusega tegelemise ja elukvaliteedi vahelist seost selgitatakse Peters jt (2009) mudeli kohaselt. Ettevõtjaks hakkamise osas käsitletakse Shapero-Kruegeri mudelit ning selle osas tuuakse eraldi välja nihkesündmus (Krueger Jr *et al.* 2000).

Töö teises peatükis viiakse läbi empiiriline uuring, milles kasutatakse kvalitatiivset uurimismeetodit. Autor viis läbi poolstruktureeritud intervjuud mitmete Eesti elustiiliettevõtjatega. Intervjuude eesmärgiks on uurida ettevõtjaks saamise põhjuseid ning ettevõtjaks olemise kogemust. Sealjuures selgitatakse välja, miks inimene otsustas hakata elustiili- ja mitte kasvuettevõtjaks. Peatükk jaguneb kolmeks alapeatükiks. Esimeses alapeatükis tutvustatakse uuringu metoodikat, mille juures kirjeldatakse küsitluses kasutatud ankeeti kui uurimisinstrumenti ning valimi koostamise ja andmeanalüüsi läbiviimise põhimõtteid. Samuti antakse lühike ülevaade intervjuueeritavatest ja nende ettevõtlusest ning tuuakse välja, miks on intervjuueeritavaid kohane käsitleda elustiiliettevõtjatena. Teises alapeatükis esitakse intervjuude tulemused, mille puhul tuuakse välja vastuste põhjal moodustatud kategooriad, ning tulemusi illustreeritakse tsitaatidega intervjuudest. Kolmandas alapeatükis tehakse tulemuste põhjal järeldused, seostatakse tulemusi töö teoreetilise raamistikuga ja arutletakse tulemuste tähenduse ja tähtsuse üle.

Märksõnad: elustiiliettevõtja, kasvuettevõtja, ettevõtlus, motiivid, nihkesündmus

1. ETTEVÕTJA MOTIIVID JA ETTEVÕTJAKS HAKKAMINE ELUSTIILIETTEVÕTLUSE KONTEKSTIS

1.1. Ettevõtlusega alustamise ja ettevõtlusega tegelemise motiivid

Käesolevas alapeatükis antakse ülevaade ettevõtlusega alustamise ja tegelemise motiividest, mille juures käsitletakse ka ettevõtja elukvaliteeti. Tuuakse välja erinevad võimalused ettevõtjate liigitamiseks vastavalt nende ettevõtlusega alustamise ja tegelemise motiividele.

Majandusteadlased on ettevõtlusega alustamise põhjuseid uurinud erinevate lähenemiste kaudu. Üheks võimaluseks on vaadelda otsust ettevõtlusega tegelema hakata kui ratsionaalset valikut. Ettevõtlusega tegelema hakkamine on alternatiiviks palgatööle, millel on omad eelised ja puudused. Ratsionaalselt käituv indiviid maksimeerib oma heaolu ja järelikult hakkab ta ettevõtjaks siis, kui selline valik annab talle kõrgema heaolutaseme. (Miller 2007: 61) Teiseks lähenemisvõimaluseks on täpsemalt kirjeldada motiive ja põhjuseid, miks otsustatakse alustada ettevõtlusega. Sellised lähenemised on aluseks ettevõtjate jaotamisele erinevatesse gruppidesse vastavalt ettevõtlusega tegelemise motiividele. (Hessels *et al.* 2008: 325)

Laialt levinud liigituse kohaselt eristatakse ettevõtlusega alustamise motiivide järgi võimalus- ja vajadusettevõtjaid. Selline liigitus võeti kasutusele ülemaailmse ettevõtlusuuringu *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) raames (Reynolds *et al.* 2002: 16), kuigi sarnaseid ettevõtlusega alustamise motiive on kirjeldatud ka varem ettevõtluse tõmbe- ja tõuketegurite kaudu (Amit, Muller 1995: 65). Nimetatud kahe ettevõtjaliigi peamiseks erinevuseks on, et võimalusettevõtjad hakkavad ettevõtlusega tegelema, sest märkavad soodsat ettevõtlusvõimalust ning kasutavad selle ära. Vajaduspõhised ettevõtjad seevastu hakkavad ettevõtlusega tegelema vajadusest teenida

tulu, mille jaoks neil puuduvad paremad alternatiivid. (Reynolds *et al.* 2002: 16) Võimaluspõhist ettevõtlust on käsitletud kui vabatahtlikku ja vajaduspõhist ettevõtlust kui sunnitud valikut. Võimaluspõhine ettevõtlus on rohkem levinud arenenumates riikides ja piirkondades, vajaduspõhine aga arengumaades ja piirkondades, kus on suur tööpuudus. (Acs *et al.* 2008: 224)

Ettevõtjate liigitamine võimalus- ja vajadusettevõtjateks on autori hinnangul siiski lihtsustus, mis eeldab, et ettevõtja puhul on võimalik selgelt tuvastada, millisest peamisest motiivist on tema puhul ettevõtlusega alustamine ajendatud. Sellist liigitust on kritiseerinud Williams ja Williams (2014: 36), kes ettevõtjaid intervjuerides jõudsid järeldusele, et väga tihti on ettevõtlusega alustamine ajendatud korraga mitmetest motiividest ning ettevõtlusega tegelemise motiivid võivad aja jooksul muutuda. See muudab keeruliseks ettevõtja määratlemise võimalus- või vajaduspõhise ettevõtjana. Ka Poliitikauuringute Keskuse PRAXIS poolt läbiviidud vajadusettevõtluse uuringus on arvestatud võimalust, et ettevõtlusega tegelemine võib olla ajendatud nii vajadusest kui võimalusest (kombineeritud motiividega ettevõtja). Selle uuringu tulemuste kohaselt oli 63% ettevõtlusega alustanutest võimalusettevõtjad, 24% vajadusettevõtjad ja 13% kombineeritud motiividega ettevõtjad. (Jürgenson 2010b: 34)

Peale selle, et võimaluse ja vajadusega seotud ettevõtlusega tegelemise motiivid võivad kattuda, ei võimalda need kaks motiivi ettevõtlusega tegelemise põhjuseid detailsemalt väljendada (Hessels *et al.* 2008: 326). Näiteks kui on tegemist võimalusettevõtjaga, siis võivad tema soovid ettevõtlusega tegelemiseks olla ajendatud paljudest erinevatest motiividest nagu eneseteostus, soov muuta maailma, saavutada prestiiži, tunnustust, teenida tulu jne.

Manolova jt (2008: 73-75) uurisid USA naisettevõtjate ettevõtlusega tegelemise motiive ning jaotasid need nelja gruppi:

- Eneseteostus – siia kuuluvad motiivid: innovaatus, saavutamine ja tunnustus, uute ideede arendamine, isikliku visiooni elluviimine, teiste motiveerimine, teiste juhtimine, väljakutse iseendale;
- Staatus – siia kuuluvad motiivid: ühiskondlik positsioon, peretraditsioonide jätkamine, sõprade austus, eeskuju järgimine;

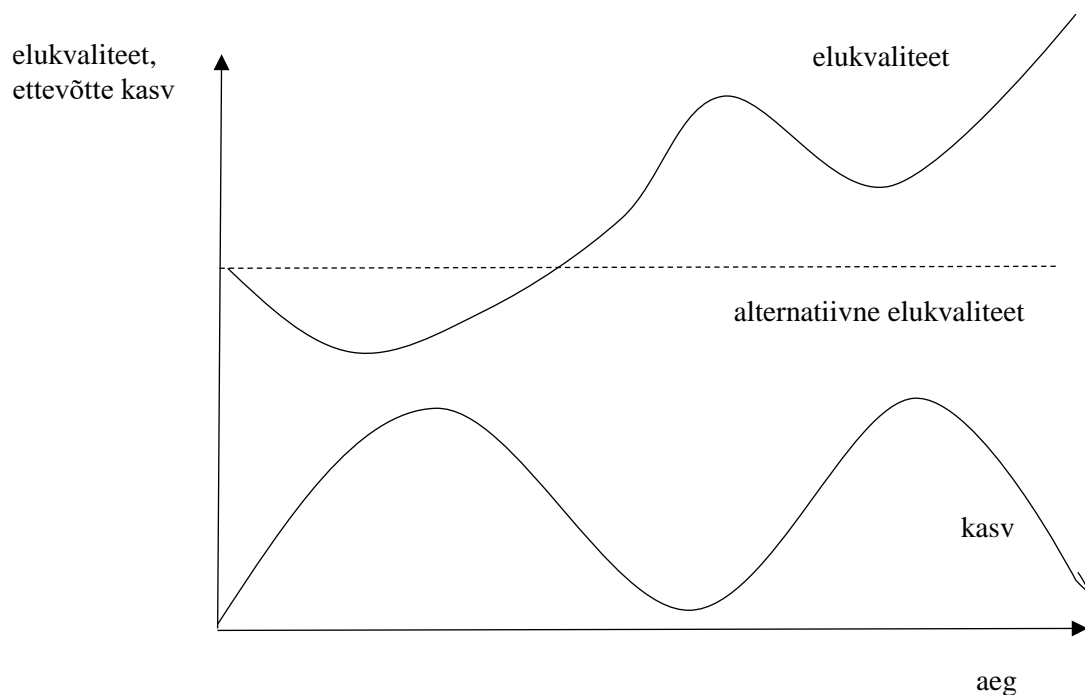
- Finantsedu – siia kuuluvad motiivid: finantsvabadus, ettevõtte pärandamine, suur sissetulek, rikkuse kogumine;
- Autonoomia – siia kuuluvad motiivid: paindlik eraelu, otsustusõigus enda töö üle, isiksuse areng.

Getz ja Petersen (2005: 232) uurisid Taanis ja Kanadas tegutsevaid turismiettevõtteid ja töid oma uuringu tulemuste põhjal välja neli gruppi motive ettevõtlusega tegelemiseks:

- Sissetulek – soov teenida suurt sissetulekut, kindlustada oma tulevikku, saavutada finantsvabadus, säästa pensioniajaks;
- Perekond – teenida raha pere ülalpidamiseks, hoida perekonda koos;
- Elustiil – elada meeldivas keskkonnas, tegeleda hobidega, omada vaba aega, olla iseenda peremees;
- Prestiiz – pälvida tunnustust ja austust, kohtuda huvitavate inimestega, leida uusi väljakutseid.

Autori hinnangul on eelnevalt nimetatud motiivid osaliselt kattuvad, näiteks sissetuleku teenimine võimaldab peret ülal pidada ning eelistatud elukohas elamine võib vastata nii ettevõtja kui tema perekonna soovidele.

Seega võib ettevõtlusega tegelemise juures eristada majanduslikke ja mittemajanduslike motiive. Majanduslikud motiivid on seotud tulu teenimisega, mittemajanduslikud aga muude ettevõtlusega tegelemisest saadavate hüvedega. (Carter 2011: 39) Suurema majandusliku tulu teenimine eeldab ettevõtte teatud arengufaasides kiirema kasvu saavutamist, kuid ettevõtja heaolu vaatenurgast võivad ettevõtte kasv ja ettevõtja elukvaliteet olla vastandlikud eesmärgid. Kiirema kasvu saavutamine võib eeldada ettevõtjalt suuremat pingutust ja ajalist panust, samuti nõuab see suuremate investeeringute tegemist. Seega võib ettevõtte kiirem kasv tähendada, et ettevõtjal on ajutiselt vähem vaba aega ja vähem vabu vahendeid tarbimiseks. (Peters *et al.* 2009: 399) Järelikult võib ettevõtte kiirem kasv tuua kaasa ettevõtja madalama elukvaliteedi.



Joonis 1. Ettevõtja elukvaliteet (autori koostatud Peters *et al.* 2009: 399 järgi)

Võimalus, et ettevõtte kiire kasv võib tuua kaasa madalama elukvaliteedi, on kujutatud joonisel 1. Punktiiriga on tähistatud ettevõtja alternatiivne elukvaliteet, mis on inimesel siis, kui ta otsustab ettevõtjaks mitte hakata. Eeldus on, et alternatiivne elukvaliteet on ajas muutumatu. Horisontaalteljel on kujutatud aeg ja vertikaalteljel ettevõtte kasvukiirus ning ettevõtja elukvaliteet.

Ettevõtlusega alustamisel on ettevõtte kasv kiire ning samal ajal toob see kaasa ettevõtja elukvaliteedi languse, sest ettevõtjal jääb teenimata tulu, mis ta oleks saanud palgatöötajana, samuti peab ettevõtja alguses panustama ettevõttesse suhteliselt palju aega ja raha. Kui ettevõtte jõuab arengus stabiilsemasse faasi, kus ettevõtte juba toodab kasumit ning kasvukiirus on väiksem, siis ettevõtja pingutus väheneb ning elukvaliteet tõuseb. Kui aga ettevõtja soovib uuesti ettevõtte kasvu kiirendada, siis see toob kaasa jällegi ettevõtja elukvaliteedi ajutise languse, kuid kuna ettevõtja sissetulek on esialgselt võrreldes suurem, ei lange tema elukvaliteet enam nii madalale tasemele kui alguses.

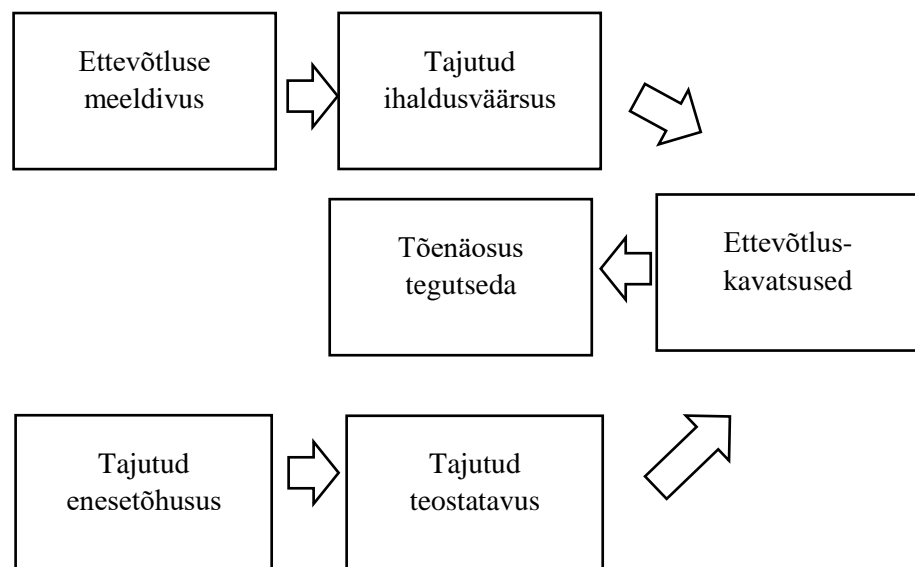
Iga ettevõtja peab valima, kui kiiresti ta soovib oma ettevõtet kasvatada ning kui palju on ta nõus selle nimel oma elukvaliteeti ohverdama. Nagu käesolevas alapeatükis selgus, võivad ettevõtjate motiivid olla erinevad, osa ettevõtjaid võivad olla rohkem ajendatud

majanduslikest motiividest, teisi aga innustavad muud motiivid, näiteks sõltumatus, eneseteostus või prestiiž. Sellest tulenevalt teevad ettevõtjad joonisel 1 kujutatud mudeli järgi erinevaid valikuid ettevõtte kasvukiiruse osas.

1.2. Ettevõtjaks hakkamist mõjutavad tegurid ja sündmused

Järgnevalt selgitatakse ettevõtluskavatsuste kujunemist ja tegureid, mis mõjutavad nende realiseerimist. Samuti käsitletakse nihkesündmust kui ettevõtlusega alustamist ajendavat sündmust ning erinevaid ettevõtjaks hakkamise mustreid.

Ettevõtlusega alustamine muudab oluliselt inimese elu. Sageli toimub ettevõtjaks hakkamine pikemaajalise protsessi tulemusena, kus inimesel kujuneb kavatsus ettevõtjaks hakata välja aja jooksul. Seda kirjeldab Shapero-Kruegeri mudel, mille kohaselt sõltub ettevõtjaks hakkamise kavatsus ettevõtjaks olemise ihaldusväärsest (*desirability*) ja teostatavusest (*feasibility*) (Joonis 2).



Joonis 2. Shapero-Kruegeri mudel (Krueger Jr *et al.* 2000: 418)

Tajutud ihaldusväärsus sõltub sellest, millisel määral ettevõtja staatus inimesele meeldib, st inimese väärtushinnangutest ja tema ettekujutusest ettevõtjaks olemisest. Tajutud teostatavus sõltub sellest, millisenä inimese tajub enda enesetõhusust ehk kui palju inimene usub, et ta suudab ettevõtjana hakkama saada. Mida ihaldusväärsem on ettevõtjaks olemine ja mida teostatavamana seda tajutakse, seda suuremad on

ettevõtluskavatsused. Ettevõtluskavatsused on seotud tõenäosusega tegutseda. See tähendab, et kui inimesel on suuremad kavatsused, siis on ka suurem võimalus, et ta ühel hetkel hakkab ettevõtjaks saamise nimel reaalselt tegutsema. (Krueger Jr *et al.* 2000: 41)

Ettevõtlusega alustamist on võimalik kirjeldada kui valikut alternatiivide vahel – tavaliselt on ettevõtjaks hakkamisele alternatiiviks palgatöö, mis annab inimesele kindla sissetuleku. Paljud inimesed töötavad eelnevalt palgatöötajana, sellisel juhul tähendab ettevõtlusega alustamine siirdumist palgatöötajast ettevõtjaks. (Dobrev, Barnett, 2005: 444) Kui kirjeldada inimest ratsionaalset käituvat indiviidina, siis ta tegutseb viisil, mis maksimeerib tema oodatavat heaolu. Järelikult peab ettevõtjaks hakkamisel ettevõtlusest oodatav heaolu ületama palgatööst (või muust praegusest tegevusest) oodatavat heaolu. (Miller 2007: 61) Sealjuures arvestab inimene ka ettevõtlusega seotud riskidega ning sellega kaasneva väljakutsega. Otsus, kas hakata tegelema ettevõtlusega või mitte, sõltub inimese usust äri võimaluse realiseeritavusse ning ka teistest alternatiivsest valikutest. (Dunham 2010: 517)

Mida suuremad on inimese võimalused teenida tulu alternatiivsetel viisidel, seda rohkem paneb see teda ettevõtlusega alustamise osas kõhklema, sest ettevõtlusega tegelemise alternatiivkulu on kõrgem (Bonnet, Le Pape 2013: 96). Sel põhjusel võib kõrge haridustase ja pikaajaline erialane töökogemus mõnikord takistada ettevõtjaks hakkamist, sest need tagavad kõrge palgatulu (Manolova *et al.* 2008: 72).

Kui kõrgepalgalisel töökohal töötamine takistab ettevõtlusega tegelema hakkamist, siis passiivse tulu omamine seevastu soodustab ettevõtlusega alustamist. Sellisel juhul on inimesel võimalik katta oma tarbimiskulusid passiivse tulu arvelt ning palgatöö alternatiivkulu ei ole tema jaoks nii suur probleem. Näiteks on leitud, et abielus naised hakkavad ettevõtjaks suurema tõenäosusega, sest nende majanduslik olukord on tänu abikaasa sissetulekule paremini kindlustatud kui vallalistel naistel. (Manolova *et al.* 2008: 72)

Kui tuua siin seos eelnevas peatükis joonisel 1 kujutatud mudeliga, siis juhul, kui ettevõtlusega tegelemise alternatiivkulu on suur, alandab ettevõtlusega alustamine inimese elukvaliteeti suhteliselt palju ja seetõttu on tõenäosus ettevõtlusega alustamiseks

väiksem. Kui aga inimene teenib passiivset tulu, siis alandab ettevõtlusega alustamine inimese elukvaliteeti vähem ning tõenäosus ettevõtlusega alustamiseks on kõrgem.

Ettevõtlusega tegelemine eeldab äriidee realiseerimist, seega peab alustaval ettevõtjal olema kõigepealt idee, mida teostada (Robertson *et al.* 2003: 311). Siiski on inimesel võimalik ka teadlikult tegeleda äriidee genereerimise või ärivõimaluse otsimisega ning sellist tegevust on Shapero-Kruegeri mudeli järgi võimalik käsitleda ettevõtluse alustamisega seotud tegevusena (Krueger Jr *et al.* 2000: 41).

Ettevõtjaks hakkamist on võimalik kirjeldada ka kui reageerimist soodsale ärivõimalusele. Võib eeldada, et inimesed aeg-ajalt puutuvad kokku ärivõimalustega, kuid tavaliselt neile ei reageerita, mis tähendab, et ei hakata tegutsema selle võimaluse realiseerimise nimel. Äriidee reageerimine sõltub inimese ettevõtjaks hakkamise kavatsustest ja ka situatsioonilistest teguritest, mis sel hetkel inimest mõjutavad. (Dunham 2010: 518) Soodne ärivõimalus ei pruugi olla ettevõtlusega alustamiseks piisav, sest ettevõtluskavatsuste realiseerumist võivad takistada mitmed tegurid. Üheks olulisemaks neist on kapitalipuudus, samuti võib ettevõtlusega tegelema hakkamist pidurdada teadmatus, millised peaksid olema esimesed sammud, millest alustada. (Blanchflower, Oswald 1998: 45)

Otsus ettevõtlusega alustada võib sündida mõne erilise sündmuse mõjul, mida nimetakse „nihkesündmuseks“ (*displacement event*). (Krueger Jr *et al.* 2000: 418) Nihkesündmus on sündmus, mis paneb inimest tõsiselt mõtlema oma senise karjääri ja tulevikuplaanide üle. Selle tulemusena võivad inimese väärtushinnangud ja eesmärgid muutuda. Ettevõtjaks hakkamist võib ajendada sündmus, mille tagajärjel suureneb ettevõtjaks olemise ihaldusväärsus või teostatavus või sellisele valikule järgnev heaolu suurenemine. (Virick *et al.* 2013: 452) Nihkesündmus võib olla pöördeline sündmus isiklikus elus nagu lapse sünd, ellujäämine õnnetusjuhtumisel, lähedase inimese surm, lahutus, majandusliku olukorra hüppeline muutus, näiteks tänu päranduse saamisele. (Schindehutte *et al.* 2000: 19)

Nihkesündmuse toimumine ei tähenda, et inimene kindlasti hakkab ettevõtlusega tegelema, kuid sellise sündmuse mõjul võib muutuda tema käitumine ning ta võib oma seniseid seisukohti ja väärtusi ümber hinnata (Athayde 2009: 483). Nihkesündmus

suurendab eelkõige võimalust, et inimene hakkab ettevõtlusega tegelemise peale mõtlema, mis aga omakorda suurendab tõenäosust, et ta alustabki ettevõtlusega (Summers 2013: 51).

Nihkesündmused võivad olla positiivsed või negatiivsed elusündmused. Positiivseks elusündmuseks võib olla abiellumine, negatiivseks töökoha kaotus. Uuringud on näidanud, et negatiivsed nihkesündmused ajendavad rohkem ettevõtlusega alustama kui positiivsed sündmused. (Summers 2013: 50) Negatiivsete nihkesündmuste mõjul võib inimesest saada vajadusettevõtja, sest ta võib sattuda olukorda, kus ta ei suuda endale leida teist võimalust sissetuleku teenimiseks (Bergman, Sternberg 2007: 207).

Nihkesündmuse tulemusena võib väheneda ettevõtlusega tegelemise alternatiivkulu (Bonnet, Le Pape 2013: 96). Selliseks sündmuseks on töökoha kaotus, mille tagajärjel võivad väheneda inimese võimalused palgatöötajana tulu teenida. Töökoha kaotus paneb inimese nii või teisiti otsima võimalusi tulevaseks tegevuseks ja ettevõtlusega alustamine võib olla üheks alternatiiviks. Kuna ettevõtlusega tegelemise alternatiivkulu võib olla vähenenud, siis võib ettevõtlusega alustamine muutuda tõenäolisemaks. (Virick *et al.* 2013: 453) Töökoha kaotus ajendab tavaliselt asutama vajaduspõhiseid ettevõtteid, näiteks tekib neid juurde majanduslanguse perioodil, kui rohkem inimesi töötuks jääb (Bonnet, Le Pape 2013: 96).

Ettevõtjaks hakkamine võib toimuda läbi erinevate käitumismustrite. Ettevõtlusega tegelemine võib välja kujuneda varasema töö, hobi või tarbimiskogemuse baasilt. Töö ja hobid on üheks olulisemaks äriideede leidmise allikaks, sest ettevõtlusvõimalusi märgatakse paremini valdkondades, millega ollakse rohkem kokku puutunud ja mille kohta on rohkem teadmisi.

Sageli toimub ettevõtlusega alustamine palgatöötajast ettevõtjaks siirdumise vormis. Dobrev ja Barnett (2005) uurisid tegureid, mis mõjutavad palgatöötajast ettevõtjaks siirdumist. Üldistavalt võib väita, et palgatööst loobutakse siis, kui olemasolev töökoht ei paku enam rahuldust. (Dobrev, Barnett 2005: 445) Ettevõtjaks hakkamine on sageli seotud uudse idee leidmisega, mille puhul on üheks võimaluseks rakendada seda olemasoleva tööandja juures. Kui uue idee rakendamine vanas organisatsioonis ei õnnestu, siis on suurem tõenäosus, et inimene otsustab ettevõtjaks hakata. (Dobrev,

Barnett 2005: 445-446) Siiski ei pea ettevõtlusega alustamine sugugi alati tähendama palgatööst loobumist. Ettevõtlust on võimalik alustada ka palgatöö kõrvalt, mis võib ettevõtte kasvamisel anda hiljem võimaluse palgatööst loobuda. Osa inimesi aga jääbki tegutsema üheaegselt nii palgatöötaja kui ettevõtjana. Selliseid ettevõtjaid nimetatakse hübriidettevõtjateks. (Folta *et al.* 2010: 255)

Kui ettevõtlusega alustamine toimub palgatöölt ettevõtlusele siirdumise vormis, siis see võimaldab ettevõtluse jaoks ära kasutada palgatöö kaudu saadavaid ressursse. Pikaajaline töötamine palgatöötajana annab valdkonnaga seotud oskusi ja teadmisi, mis võimaldavad hiljem jätkata samas valdkonnas ettevõtjana. (Balachandran, Sakthivelan 2013: 52) Palgatöö võib olla äriideede allikaks, sest selle kaudu puututakse tavaliselt kokku spetsiifiliste ärivaldkondade, toodete ja teenustega (Dobrev, Barnett 2005: 445). Palgatöö suurendab inimese sotsiaalset kapitali, see võib anda talle kontakte tulevaste klientide, investorite, äripartneritega. (Gabrielsson, Politis, 2012: 51)

Gabrielssoni ja Politise (2012: 51) uurimistulemuste kohaselt soodustab ettevõtlusega alustamist kõige rohkem varasem töötamine erinevates organisatsioonides ja erinevatel ametikohtadel. Sellega saadakse mitmekesisemaid kogemusi, mis annab rohkem võimalusi ettevõtlusvõimaluste märkamiseks. Ettevõtjaks olemine eeldab võrreldes palgatöötajana töötamisega mitmekesisemaid oskusi, mistõttu soodustab ettevõtjaks saamist töötamine ametites, kus tuleb täita mitmekesisemaid ülesandeid.

Mõnikord alustavad inimesed ettevõtlusega tegelemist hobi baasil. See tähendab, et ettevõtlust alustatakse valdkonnas, millega ollakse varem vabal ajal kokku puutunud. (Peters *et al.* 2009: 399) Hobi baasil ettevõtluse alustamise eeliseks võib pidada suurt huvi ja kirge valdkonna suhtes. Hobiga tegelemine annab nii nagu palgatöögi kasulikke kontakte ettevõtlusega tegelemiseks. (Frith 2017: 153)

Ettevõtlusega alustamine võib juhtuda ka perekondlikest traditsioonidest ning perekonnas edasiantavatest teadmistest, mida selgitab asjaolu, et kui perekonnas tegeldakse ettevõtlusega, siis soodustab see ka laste kujunemist ettevõtjaks (Aldich, Cliff 2003: 574). Lisaks võimaldatavatele ressurssidele kujundab perekond ka inimese motivatsiooni ja suhtumist ettevõtjaks hakkamisse. Samuti võib perekond soodustada ettevõtjaks

hakkamist seetõttu, et võib tekkida võimalus olemasolev pereettevõtte üle võtta. (Zellweger *et al.* 2012: 149)

Ettevõtjaks hakkamine võib olla seotud toote või teenusega, mille osas inimesel on varasemad suured kogemused kasutajana. Sellise ettevõtluse kohta kasutatakse mõistet „kasutaja ettevõtlus“ (*user entrepreneurship*). (Shah, Tripsas 2007. 124) Kogenud ja asjatundliku tarbijana kujunevad inimesel ekspertteadmised toote või teenuse kohta ning tekivad ideed, kuidas oleks võimalik toodet või teenust senisega võrreldes täiustada või paremal viisil pakkuda. (Peters *et al.* 2009: 400)

Ettevõtjaks hakkamine võib toimuda pärast ettevõtlusalase hariduse omandamist, millega saadakse ettevõtluseks vajalikke teadmisi ja oskusi (Gabrielsson, Politis, 2012: 52). Samas võib otsus hakata ettevõtlusharidust omandama olla seotud varasema sooviga saada ettevõtjaks. Nagu näitavad Bae jt (2014: 237-238) poolt läbi viidud paljudele varasematele uurimistulemustele tugineva metaanalüüsi andmed, on ettevõtlushariduse omandamine ettevõtluskavatsusega positiivses seoses vaid siis, kui ei võeta arvesse inimese varasemat ettevõtluskavatsust.

Seega võib kokkuvõtvalt välja tuua, et ettevõtlusega alustamine järgneb tavaliselt sellekohastele kavatsustele. Ettevõtlusega alustamist on võimalik kirjeldada läbi ettevõtluskavatsuse kujunemise ja realiseerimise. Ettevõtluskavatsuste realiseerimine võib eeldada ühekordse, inimese elu muutva sündmuse toimumist. Samuti mõjutab ettevõtluskavatsuste realiseerimist ettevõtlusega tegelemise alternatiivkulu. Ettevõtlusega tegelemine võib alguse saada erinevate mustrite kaudu, näiteks palgatöölt ettevõtlusele siirdumisega.

1.3. Elustiiliettevõtja mõiste ja eripära

Järgnevalt tuuakse välja elustiiliettevõtja eripära. Selgitatakse elustiiliettevõtja tunnusjooni ning võrreldakse elustiiliettevõtjat ja kasvuettevõtjat.

Nagu nimetus ütleb, on elustiiliettevõtja tegevus ajendatud soovist saavutada ihaldatud elustiil, mistõttu on elustiiliettevõtjate tegevus suunatud oma elukvaliteedi tõstmisele (Peters *et al.* 2009: 397). Elukvaliteedi all võib siinkohal mõista heaolu, eluga rahuolu,

õnnelikkust ja teisi subjektiivseid näitajad, mille kaudu inimene annab hinnangu oma elule (Diener, Suh 1997:189).

Getzi ja Peterseni (2005: 233) järgi on elustiiliettevõtja jaoks oma tegevuse nautimine tähtsam kui raha teenimine. Elustiiliettevõtja erineb puhtalt kasumile orienteeritud ettevõtjast, sest majanduslikud motiivid ei ole tema jaoks kõige suurema tähtsusega (Schwienbacher 2007: 756). Kuigi autori arvates võib väita, et lõppkokkuvõttes ei ole raha teenimine iga hinna eest peaaegu ühegi ettevõtja eesmärk, siis elustiiliettevõtja eripäraks on, et ta ei ole pärast seda, kui on saavutanud enda jaoks piisava sissetuleku, nõus loobuma kuigi paljust oma tavapärase elu juures.

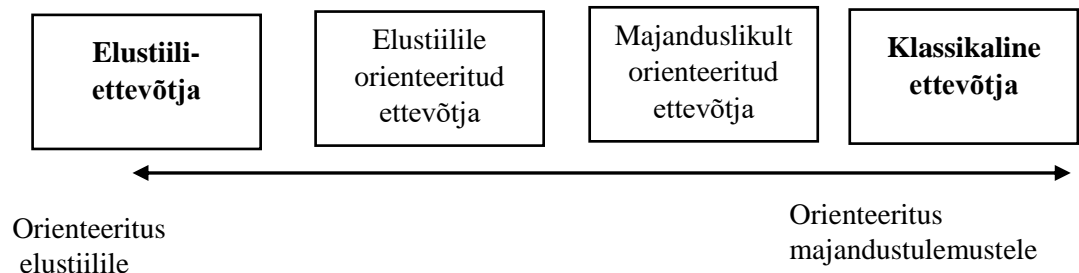
Elustiiliettevõtja vastandiks peetakse kasvuettevõtjat, kes on orienteeritud ettevõtte kiirele kasvule. Kasvuettevõtja on huvitatud firma tegevuse laiendamisest ja suure mastaabi saavutamisest, mistõttu ta valib juba algul suure kasvupotentsiaaliga äriidee. (Henderson 2002: 49) Kui kasvuettevõtja on nõus ettevõtte kasvu nimel tegema suuri ohverdusi isiklikus elus, siis elustiiliettevõtjale on iseloomulik, et olukordades, kus on võimalik saavutada ettevõtte kiiremat kasvu ettevõtja heaolu arvelt, ta loobub sellisest võimalusest (Marcketti *et al.* 2006: 246). Selle iseloomustamiseks võib tuua näite, et olukorras, kus ettevõtte teenib omanikule keskmisest palgast mõnevõrra kõrgemat sissetulekut, ei oleks elustiiliettevõtja ilmselt nõus oma sissetuleku kahekordistamise nimel olulisel määral loobuma oma vabast ajast, vahetama elukohta või tegema muid asju, mis on tema jaoks ebameeldivad. Kasvuettevõtja aga pigem mõtleks selle peale, kuidas ettevõtte sissetulekut kümne- või sajakordistada ning oleks nõus selle nimel tugevalt pingutama.

Kuigi kasumi teenimine on tähtis igale ettevõtjale, siis elustiiliettevõtja jaoks on sellest olulisem meelepärasel viisil eneseteostus (Gomez-Velasco, Saleilles 2007: 19). Hendersoni (2002: 49) järgi iseloomustab elustiiliettevõtjat asjaolu, et ettevõtlusega tulu teenimine on talle vajalik määral, mis tagab talle ja tema perekonnale piisava sissetuleku. Seejuures on oluline, et ettevõtlusega tegelemine võimaldab talle piisavalt vaba aega ja sõltumatust.

Kuna elustiiliettevõtja jaoks on tähtis, et ettevõtlusega tegelemine oleks meeldiv, siis valib elustiiliettevõtja oma ettevõtte tegevusala valdkonnast, mille vastu tal on suur huvi

ja kirk (Balachandran, Sakthivelan 2013: 52). Elustiiliettevõtjaks hakkamine on sageli seotud rohkem emotsionaalsete kui ratsionaalsete kaalutlustega. Kuna kasumi teenimine pole kõige tähtsam, siis ei ole ettevõtlusega alustamine ja tegelemine niivõrd ajendatud ratsionaalsest kalkulatsioonist, et kas see ennast ära tasub. (Alina, Daniel 2014: 232)

Konkreetselt ettevõtja liigitamine elustiiliettevõtjaks on kokkuleppeline. Koster jt (2010: 3) järgi saab rääkida ettevõtja orienteeritusest elustiilile, mis võib olla erinev. Puhast elustiiliettevõtja ja klassikaline ettevõtja on äärmuslikud variandid, kellest esimene on täielikult orienteeritud soovitud elustiilile ja teine ettevõtte majandustulemustele. Nende vahepeal asuvad elustiilile orienteeritud ja majanduslikult orienteeritud ettevõtjad (Joonis 3).



Joonis 3. Elustiiliettevõtja ja klassikaline ettevõtja (autori koostatud Koster *et al.* 2010: 3 järgi)

Kui elustiiliettevõtja tegevus on suunatud soovitud elukvaliteedi saavutamisele, siis võib ettevõttevälisel isikul olla keeruline hinnata sellise ettevõtte edukust. Ettevõtte majanduslik edu ei pea alati tähendama ettevõtja jaoks kõrget elukvaliteeti, eriti kui ettevõtja ei ole tugevalt majanduslikele väärtustele orienteeritud. Elustiiliettevõtja hindab oma ettevõtte edukust enda subjektiivsest vaatenurgast ning tema jaoks võib ettevõtte olla edukas, kui see pakub talle isiklikku rahulolu, uhkustunnet ja kui ettevõtlus on kooskõlas tema väärtustega. (Reijonen 2008: 617-618) Claire (2012: 33-34) uuris, kuidas erinevat tüüpi ettevõtjad defineerivad oma ettevõtte edu. Elustiiliettevõtjad määratlesid oma ettevõtet edukana siis, kui see võimaldab neil tegeleda hobidega, annab ajalist vabadust ning tasakaalu töö- ja eraelu vahel.

Elustiili ettevõtja jaoks on oluline, et ettevõtlusega tegelemine tagaks talle rahuldust pakkuva sissetuleku (Peters *et al.* 2009: 399). Millise sissetulekuga elustiiliettevõtja

rahuldub, on muidugi individuaalne, kuid üldjuhul ei ole tema eesmärgid selles osas väga kõrged. Pigem on elustiiliettevõtjad huvitatud ettevõtte jätkusuutlikkusest ja sissetuleku stabiilsusest, et ettevõtlusega oleks võimalik pikaajaliselt katta enda ja perekonna elamiskulusid. (Henderson 2002: 49)

Kuna elustiili ettevõtjale on olulised sõltumatus ja tegevusvabadus, ei ole elustiiliettevõtjad huvitatud võtma endale ettevõtte arendamisega seotud kohustusi. Elustiiliettevõtja ei ole huvitatud kaasama investoreid, kes on orienteeritud ettevõtte kasvule ja kasumi teenimisele ning kes seetõttu hakkaksid teda survestama kiirema kasvu nimel rohkem pingutama (Balachandran, Sakthivelan 2013: 52). Samas peavad elustiiliettevõtjad oluliseks kontrolli omamist ettevõtte üle. Kuna ettevõtte on eneseväljenduse vahendiks, siis ei tarvitse elustiiliettevõtja olla nõus kaasama ettevõtlusesse partnereid, kes piiravad tema tegevus- ja otsustusvabadust. (Marcketti *et al.* 2006: 266) Nimetatud seisukohti kinnitavad Hessels jt (2008: 335) uuringu tulemused, mille kohaselt on elustiiliettevõtjatel kõrge iseseisvusmotiivi tase, samal ajal kui kasvuettevõtjatel on see madalam.

Elustiiliettevõtjad ei arenda oma ettevõtteid hilisema edasimüügi nimel (Balachandran, Sakthivelan 2013: 52). Samuti ei ole elustiiliettevõtja eesmärgiks ettevõtte börsile viimine (Schwienbacher 2007: 762). Selle asemel aga võib elustiiliettevõtjate eesmärgiks olla oma ettevõtte üleandmine lastele (Marcketti *et al.* 2006: 266).

Kuna elustiiliettevõtjad ei ole orienteeritud kiirele kasvule ning soovivad säilitada kontrolli oma ettevõtte üle, siis üritavad nad ettevõtet finantseerida sisemise kasvu arvelt. Kui sellest ei piisa, võivad nad vajaduse korral laenu võtta, kuid üritavad hoiduda uute osanike kaasamisest. (Schwienbacher 2007: 756) Kasvuettevõtjad seevastu hangivad ettevõtte arengu kiirendamiseks uut kapitali ning nende puhul on omanikeringi laiendamine tavaline (Henderson 2002: 49).

Hessels jt (2008: 326) märgivad, et ettevõtja saavutusvajadus on seotud kasvule orienteeritustega. Kuna elustiiliettevõtjad ei ole kasvule orienteeritud, siis on nende saavutusvajadus võrreldes kasvuettevõtjatega madalam.

Veel on väidetud, et elustiiliettevõtjale on omane eripärane ettevõtja identiteet (Bredvold, Skålén 2016: 98). Ettevõtja identiteedi all mõistetakse suhtumiste ja uskumuste ning enda käitumise kohta antavate hinnangute kogumit, mille kaudu inimene määratleb oma rolli ettevõtjana. Ettevõtja identiteet selgitab, miks ühed inimesed otsivad ja kasutavad ära ettevõtlusvõimalusi, teised aga mitte. (Hoang, Gimeno, 2015) Kuna elustiiliettevõtjatel on võrreldes ülejäänud ettevõtjatega erinev identiteet, siis kasutavad nad ära teistsuguseid ettevõtlusvõimalusi.

Ka Masurel ja Snellenberg (2017: 10) võrdlesid elustiiliettevõtjaid teist laadi ettevõtjatega, võttes aluseks ettevõtja kompetentsid. Uuringust selgus, et elustiiliettevõtjad ei erine ülejäänud ettevõtjatest saavutusvajaduse, riskide võtmise, kontrollikeskme ja eesmärkide seadmise poolest. Samas on elustiiliettevõtjatel veidi kõrgem emotsionaalne stabiilsus ja ebakindluse talumisvõime. Neid tulemusi põhjendati asjaoludega, et elustiiliettevõtjad saavutavad parema tasakaalu töö- ja eraelu vahel ning et on oma ettevõttes vähem sõltuvad. Siiski leiavad Masurel ja Snellenberg (2017: 11), et elustiiliettevõtjad ei erine ülejäänud ettevõtjatest ettevõtja kompetentside poolest kuigi palju.

Elustiiliettevõtjaid on erialakirjanduses mõnikord käsitletud negatiivses valguses. Skokic ja Morrison (2011: 158) on mitmete varasemate uuringute põhjal toonud välja, et kasvuambitsioonide vähesuse kõrval on elustiiliettevõtjatel võrreldes ülejäänud ettevõtjatega mitmeid edu saavutamist takistavaid omadusi. Neil on madalam haridustase ning nad on saanud vähem ettevõtlusalast koolitust ning ka nende huvi enesetäiendamise vastu on väiksem. Elustiiliettevõtjad tegelevad vähem ettevõtluse planeerimise ja strateegiatega ning on ka vähem innovaativsemad.

Marchanti ja Mottiari (2011: 181) uuring toob välja elustiiliettevõtjate ühised iseloomujooned. Elustiiliettevõtjatel on head suhtlemisoskused ning neile meeldib inimestega suhelda ja kontakte luua. See on elustiiliettevõtluses oluline, sest selline ettevõtja on ettevõtte peamiste klientide ja partneritega tavaliselt tihedalt seotud.

Elustiiliettevõtja võib olla nii võimalus- kui vajaduspõhine ettevõtja. Vajaduspõhistel ettevõtjatel on tavaliselt väikesed kasvuambitsioonid, mis võib johtuda sellest, et

ettevõtlust nähakse kui ajutist lahendust (Cheung 2014: 2). Seetõttu ei ole vajaduspõhine ettevõtja tavaliselt kasvuettevõtja.

Elustiiliettevõtjad tegutsevad rohkem valdkondades, milles ettevõtluse alustamine pole väga keeruline ega nõua väga suuri investeeringuid. Üheks selliseks valdkonnaks on turism, ja turismisektoris tegutseb palju elustiiliettevõtjaid. (Bredvold, Skålén 2016: 97) Samuti tegutsevad elustiiliettevõtjad kunsti-, käsitöö jm loomevaldkondades (Getz, Petersen 2005: 233).

Osa elustiiliettevõtjaid tegeleb ettevõtlusega palgatöö või muu põhitegevuse kõrvalt. Nagu näitavad Koster jt (2010) uurimistulemused, on ettevõtjad, kes tegelevad ettevõtlusega kõrvaltegevusena, enamasti ajendatud elustiiliga seotud motiividest.

Elustiiliettevõtjate iseloomulikuks omaduseks on seotus kohaliku piirkonna ja kogukonnaga. Elustiiliettevõtjad kasutavad ettevõtluses kohalikke ressursse ja enamasti ei laienda oma ettevõtte tegevust enda elukohast kaugemale. (Gomez-Velasco, Saleilles 2007: 18) Elustiiliettevõtjad hangivad ettevõtluseks ressursse kohaliku kogukonna ja isiklike kontaktide kaudu. Koostööd tehakse pigem inimestega, keda usaldatakse. Sama kehtib ka ettevõtlusalase nõustamise kohta. Elustiiliettevõtjad kalduvad järgima pigem pereliikmete ja sõprade soovitusi ning kasutavad vähem professionaalsete ärikonsultantide abi. (Marcketti *et al.* 2006: 266)

Elustiiliettevõtja jaoks võib olla väärtuseks, kui ettevõtte kaasomanikeks ja töötajateks on pereliikmed, sõbrad ning sugulased. Sellised kaalutlused võivad mõjutada tema personalipoliitilisi valikuid, mis omakorda võib takistada ettevõtte kasvu ja arengut. (Dobbs, Hamilton 2007: 305)

Elustiiliettevõtja võib ettevõtluse arendamise eesmärgil asuda elama teise kohta, kuid sellisel juhul ei lähtu ta elukoha valikul üksnes sellest, millised on selles piirkonnas võimalused ettevõtte arendamiseks (Gomez-Velasco, Saleilles 2007: 18). Mõnikord on elustiiliettevõtlusega tegelema hakkamine seotud just sooviga asuda elama enda jaoks meelepärasesse kohta. Ettevõtluses nähakse vahendit, millega teenitakse piisavalt tulu, et võimaldada endale elamist soovitud kohas. Uues elukohas ei ole inimesel alati võimalik jätkata oma senise tööga, mistõttu hakatakse otsima uusi tegevusvõimalusi ning

lahenduseks võib olla ettevõtjaks hakkamine (Marchant, Mottiar 2011: 181). Seega on elustiiliettevõtja jaoks väga oluline elukohta meelepärased ning ta ei ole nõus suurema tulu teenimise nimel elama ebameeldivas kohas. Vastupidi, ta võib meeldivamasse elukohta asumise nimel olla valmis loobuma suuremast sissetulekust.

Tabel 1. Elustiiliettevõtja ja kasvuettevõtja võrdlus

Elustiiliettevõtja	Kasvuettevõtja
Soovib saavutada soovitud elulaadi	Soovib saavutada ettevõtte kasvu ja majandusedu
Hindab ettevõtte edu lähtuvalt isiklike eesmärkide saavutamisest	Hindab ettevõtte edu majandustulemuste järgi
Väiksem saavutusvajadus	Suur saavutusvajadus
Oluline on iseseisvus ja tegevusvabadus	Nõus loobuma iseseisvusest kasvu nimel
Oluline on piisav vaba aeg	Nõus ohverdama vaba aega kasvu nimel
Ei soovi laiendada omanikeringi	Kasvu nimel laiendab omanikeringi, eesmärgiks võib olla ettevõtte viimine börsile
Soovib hoida ettevõtet pika aja jooksul	Võib ettevõtte müüa
Sageli on ettevõtte seotud kohaliku kogukonnaga	Seotus kohaliku kogukonnaga ei ole oluline
Sageli on ettevõtte seotud perekonnaga	Seotus perekonnaga ei ole oluline

Allikas: autori koostatud Balachandran ja Sakthivelan (2013: 52), Gomez-Velasco ja Saleilles (2007: 19), Henderson (2002: 49), Peters *et al.* (2009), Schwenbacher (2007: 756), Reijonen (2008: 617-618), Claire (2012: 33-34), Hessels *et al.* (2008: 326), Marchant, Mottiar (2011: 181) järgi.

Kokkuvõtteks saab järeldada, et elustiiliettevõtjat võib pidada eripäraseks ettevõtjaks, kellel on võrreldes ülejäänud ettevõtjatega mõnevõrra teistsugused väärtused ja ettevõtlusega tegelemise motiivid ning omapärane ettevõtja identiteet (Tabel 1). Elustiiliettevõtja seab esikohale oma elukvaliteedi ja heaolu ning erinevalt kasvuettevõtjast ei ole ta pärast seda, kui ettevõtte võimaldab talle rahuldust pakkuvat elustiili, nõus ettevõtte kasvatamise nimel oma praeguses elukvaliteedis suuri järeleandmisi tegema. Elustiiliettevõtjad peavad oluliseks sõltumatust ning soovivad hoida ettevõtet pikema aja jooksul. Elustiiliettevõtjad on oma ettevõttega tihedalt seotud, oluline on kontroll ettevõtte üle. Elustiiliettevõtted võivad olla tugevalt seotud kohaliku kogukonnaga ning ettevõtja enda sotsiaalvõrgustikuga, sh perekonnaga.

2. EESTI ELUSTIILIETTEVÖTJATE UURING

2.1. Ülevaade uurimismetoodikast ja uuritavate vastavus elustiiliettevõtja määratlusele

Järgnevalt tutvustatakse uuringu metoodikat, mille juures kirjeldatakse küsitluses kasutatud ankeeti kui uurimisinstrumenti ning valimi koostamise ja andmeanalüüsi läbiviimise põhimõtteid. Samuti antakse lühike ülevaade intervjueeritavatest ja nende ettevõtlusest ning tuuakse välja, miks on intervjueeritavaid kohane käsitleda elustiiliettevõtjatena.

Uuringu läbiviimiseks rakendati kvalitatiivset uurimismeetodit. Kvalitatiivse metoodika kasuks otsustati põhjusel, et see võimaldab uurida nähtusi, mille olemus ei ole täpsemalt teada ja mida soovitakse uurida sügavuti (Kirkwood 2009: 349). Samuti on kvalitatiivse metoodika rakendamine õigustatud, kui soovitakse uurida inimeste arvamusi ja seisukohti, selgitada välja, kuidas nad oma käitumist põhjendavad (Jack, Anderson 2002: 468). Käesolevas uuringus selgitati välja ettevõtlusega tegelemise motiivid ja kuidas elustiiliettevõtjad ise kirjeldasid enda kujunemist ettevõtjaks, mistõttu kvalitatiivse lähenemise rakendamine oli põhjendatud.

Uuringus analüüsitavad andmed koguti poolstruktureeritud intervjuude käigus. Poolstruktureeritud intervjuude kasuks otsustati, kuna tegemist on paindliku intervjuuvormiga, mis võimaldab vajaduse korral küsimusi vastavalt intervjuu käigule kohandada ning nõnda saada uuritava nähtuse kohta põhjalikumalt ja sügavamalt teavet. (Rabionet 2011: 563) Seega sobib poolstruktureeritud intervjuu metoodika hästi eesmärgiga põhjalikumalt uurida ettevõtjate motiive ja ettevõtjaks kujunemise protsessi.

Töö autor koostas intervjuu küsimustiku (vt lisa 1). Küsimustiku koostamisel lähtus autor töö eesmärgist, ettevõtlusega tegelemise motiivide ja ettevõtluse alustamise ning elustiiliettevõtluse teoreetilistest lähtekohtadest ja varasemate uuringute tulemustest.

Intervjuu algas sissejuhatavate küsimustega, millega uuriti, millega intervjuueeritava poolt juhitud ettevõtte tegeleb, ja kui kaua on inimene ettevõtlusega ja konkreetse ettevõttega tegelenud. Sellele järgnes küsimus: „Kas oskate kirjeldada mõnd olukorda, kus olete loobunud suure potentsiaaliga võimalusest oma ettevõtte arendamiseks või kasvatamiseks põhjusel, et see mõjub negatiivselt Teie isiklikule elule? Kirjeldage seda juhtumit.“ Nimetatud küsimuse eesmärgiks oli kontrollida, kas intervjuueeritavat on õige käsitleda elustiiliettevõtjana (sellele kohta käesolevas peatükis pikemalt edaspidi).

Ettevõtjatele küsiti, mitu ettevõtet neil elu jooksul on olnud. See küsimus oli oluline, et valida välja, milliste ettevõtetega seondvalt inimese ettevõtluskogemust uuritakse. Kõikidele intervjuueeritavatele esitati küsimusi seoses nende esimese ettevõttega, sest see heidab valgust ettevõtjaks kujunemisele. Kui intervjuueeritaval on ettevõtteid olnud rohkem kui üks, siis küsiti täiendavalt ühe tema praeguse ettevõtte kohta. Seega uuriti iga intervjuueeritava käest maksimaalselt kahe ettevõtte kohta.

Järgnevalt uuriti inimese kujunemist ettevõtjaks. Selle juures küsiti kõigepealt, millega inimene enne ettevõtlusega alustamist tegeles. See võimaldas tuvastada ettevõtlusega tegelema hakkamise mustreid, näiteks kas toimus üleminek palgatöölt ettevõtlusele, kas toimus ettevõtlusega alustamine pärast kõrgkooli lõpetamist jne.

Ettevõtlusega tegelema hakkamise juures küsiti, kui kaua inimene ettevõtlusega alustamist kaalus. Seejärel uuriti, kas toimus mõni konkreetne sündmus, mis pani ettevõtlusega tegelemise peale mõtlema või ajendas ettevõtlust alustama. See võimaldas tuvastada, kas intervjuueeritaval esines nihkesündmus. Seejärel küsiti ettevõtlusega alustamise põhjuste kohta, mis võimaldas välja selgitada, kas tegemist on võimalus- või vajadusettevõtjaga.

Ettevõtte asutamise kohta uuriti veel, mis olid selle juures peamisteks takistusteks, samuti uuriti, milline on olnud ettevõtte omanikering ja kas selles on toimunud muutusi. See võimaldas hinnata, kas ettevõtjad on ettevõtte tegevuse laiendamiseks kaasanud uusi omanikke.

Pärast seda, kui intervjuueeritavad oli eelnevalt toodud küsimustele vastanud ühe või kahe ettevõtte kohta, esitati küsimus ettevõtlusega tegelemise motiivide kohta üldiselt. See võimaldas selgitada välja, millised on elustiiliettevõtjate motiivid.

Viimased intervjuu küsimused olid ettevõtja identiteedi ja elustiiliettevõtja mõiste kohta. Uuriti, kuidas intervjuueeritavad neid mõisteid määratlevad ning kas ja miks nad peavad ennast elustiiliettevõtjateks.

Uuringu valim moodustati töö autori isiklike kontaktide põhjal. Autor kaasas valimisse intervjuueeritavaid põhimõttel, et isikud eelduslikult oleksid käsitatavad elustiili ettevõtjatena, et neil oleks ettevõtluskogemust vähemalt viis aastat ja et nad oleksid praegu eelistatult seotud vaid ühe ettevõttega. Seega lähtuti valimi moodustamisel eesmärgipärase valimi põhimõttest (Etikan *et al.* 2016: 2). Valimi suuruse määratlemisel lähtus autor võimalustest leida intervjuueeritavaid mõistlike pingutustega.

Intervjuude läbiviimiseks võttis intervjuueerija ettevõtjatega ühendust ning küsis neilt nõusolekut uuringus osalemiseks. Positiivse vastuse saamisel lepiti kokku intervjuu läbiviimise aeg. Intervjuud toimusid telefoni või Skype'i teel või intervjuueeritavaga silmast silma kohtudes. Intervjuud viidi läbi 2018. aasta aprillikuus. Kokku õnnestus teha kuus intervjuud, st küsitleda kõiki valimisse kaasatud ettevõtjaid. Ühe intervjuu puhul otsustati intervjuueerida üheskoos kaht ettevõtjat, kes oli sama ettevõtte omanikud. Seega tehti intervjuud kokku seitsme inimesega, kes esindasid kuut ettevõtet. Kokkuvõtte intervjuudest ja intervjuueeritavatest on esitatud alljärgnevas tabelis 2.

Tabel 2. Kokkuvõtte intervjuude läbiviimisest

Nr	Sugu	Vanus	Intervjuu aeg	Intervjuu vorm
1	Naine	52 a	10.04.2018	Telefon
2	Mees	63 a	8.04.2018	Telefon
3	Mees	51 a	11.04.2018	Skype
4	Naine ja mees	53 a ja 57 a	9.04.2018	Telefon
5	Naine	37 a	13.04.2018	Silmast silma
6	Naine	60 a	7.04.2018	Telefon

Intervjuueeritavate nõusolekul intervjuud helisalvestati ning autor transkribeeris need hiljem. Intervjuude transkriptsioonid on toodud lisades 2–7. Intervjuude analüüsimisel lähtuti sisuanalüüsi põhimõtetest (Vaismoradi *et al.* 2013: 400). Vastuste põhjal moodustati kategooriad, mis on esitatud tabelites. Ühe intervjuueeritava kohta võib sama

teema juures olla toodud ka mitu kategooriat, kui intervjuueeritava vastused tõid välja mitu sama teemaga seotud asjaolu. Intervjuude tulemuste esitamisel toodi tekstinäiteid tsitaatidena. Intervjuueeritavate ega ettevõtete nimesid töös ei nimetata, seetõttu on intervjuueeritavatele viidatud järjekonnanumbritega: Intervjuu 1, Intervjuu 2, ..., Intervjuu 6.

Alljärgnevalt on antud ülevaade intervjuueeritavatest ja nende juhitud ettevõtetest. Intervjuu nr 1 viidi läbi 52-aastase naisega, kes tegeleb põllumajanduse ja toidutootmisega. Intervjuueeritav on olnud kogu oma elu jooksul seotud ühe ettevõttega. Ettevõtte asutati 2009. a, mis tähendab, et ettevõtluskogemust on üheksa aastat. Ettevõtte tegutseb Lääne-Virumaal.

Intervjuu nr 2 viidi läbi 63-aastase mehega, kes on oma elu jooksul olnud seotud kolme ettevõttega. Intervjuueeritav tegutseb ettevõtjana 1990ndate aastate algusest, seega on ettevõtluskogemust umbes 25 aastat. Praegune ettevõtte on asutatud 2007. a, ehk tegutseb kaheteistkümnendat hooaega. Ettevõtte tegeleb majutusteenuse pakkumisega turismitalu vormis, samuti pakutakse erinevaid aktiivse puhkuse tegevusi.

Intervjuu nr 3 tehti 51-aastase mehega, kes on ettevõtlusega tegelenud alates 1992. a, seega 26 aastat. Intervjuueeritav on seotud kahe ettevõttega, mis aga tegutsevad seotud tegevusaladel, mistõttu neid võib põhimõtteliselt käsitleda ühe ettevõtte. Ettevõtte tegevus toimub Pärnumaal, tegevusalaks on seiklusturism, korraldatakse erinevaid matku Soomaal (kelgu-, räätsa-, kanuu- ja jalgsimatkad).

Intervjuus nr 4 on intervjuueeritud kaht ettevõtjat, kes juhivad ettevõtet ühiselt. Tegemist on abielupaariga, mistõttu autor otsustas intervjuueerida neid ühiselt. Intervjuueeritavad on 57-aastane mees ja 53-aastane naine. Ettevõtte tegeleb mesinduse, koolituste ja supervisiooniga. Mesindus on põhitegevusala, millega alustati, teised tegevusalad lisandusid hiljem. Ettevõtte alustas tegevust 2013., seega on see intervjuu ajaks toiminud viis aastat. Ettevõtte tegutseb Harjumaal.

Intervjuu nr 5 viidi läbi 37-aastase naisega, kes tegutseb ettevõtjana Põlvamaal. Ettevõtte asutati 2011. a ehk seitse aastat tagasi. Tegemist on ainsa ettevõttega, mida intervjuueeritav

on oma elu jooksul juhtinud. Ettevõtte tegeleb toiduainetootmisega (pagarikoda), lisaks kuuluvad ettevõtte juurde pood ja kohvik.

Intervjuu nr 6 tehti 60-aastase naisega, kes tegutseb ettevõtjana Raplamaal. Ettevõtte on asutatud 2004. a. Ettevõtte tegeleb majutusteenuse osutamisega (turismitalu). Tegemist on selle ettevõtja jaoks teise ettevõttega. Esimese ettevõtte asutas ta 1997. a, seega on ettevõtluskogemust rohkem kui 20 aastat.

Järgnevalt selgitab autor, miks võib intervjuueeritud ettevõtjaid antud töö kontekstis käsitleda elustiiliettevõtjana. Elustiiliettevõtja on selline ettevõtja, kelle tegevus on suunatud oma elukvaliteedi tõstmisele (Peters *et al.* 2009) ning kes arvab, et oma tegevuse nautimine olulisem kui suure kasumi teenimine (Getz, Petersen 2005). Intervjuus tuvastati elustiiliettevõtjaks olemine kahe küsimusega:

- Kas oskate kirjeldada mõnd olukorda, kus olete loobunud suure potentsiaaliga võimalusest oma ettevõtte arendamiseks või kasvatamiseks põhjusel, et see mõjub negatiivselt Teie isiklikule elule? Kirjeldage seda juhtumit.
- Kuidas te määratleksite mõistet „elustiiliettevõtja“, miks te peate või ei pea end elustiiliettevõtjaks?

Kui intervjuueeritav esimese küsimuse juures toob välja olukorra, kus ta on loobunud võimalusest ettevõtte arendamiseks või kasvatamiseks, sest see avaldanuks tema isiklikule elule negatiivset mõju, siis selle põhjal võib teda juba kohe pidada elustiiliettevõtjaks. Selline vastus tähendab, et olukorras, kus oli võimalik valida ettevõtte kasvu ja suurema kasumi teenimise või elukvaliteedi vahel, langetas ettevõtja valiku elukvaliteedi kasuks.

On mõisteta, et sugugi kõik ettevõtjad ei ole oma elu jooksul sattunud olukorda, kus neil oleks tulnud teha selge valik ettevõtte kasvu ja isikliku elukvaliteedi vahel. Samuti on võimalik, et intervjuueeritav ei suuda sellist olukorda oma elus intervjuu ajal lihtsalt meenutada või siis ei soovi sellise olukorra kohta infot jagada. Samas on ikkagi võimalik, et tegemist on elustiiliettevõtjaga. Sellisel juhul võetakse arvesse, milliseid selgitusi annab ettevõtja enda määratlemise kohta elustiiliettevõtjana.

Intervjueeritav nr 1 ei ole enda väitel sattunud olukorda, kus ta oleks pidanud valida ettevõtte kasvu ja isikliku elukvaliteedi vahel. Intervjueeritavat võib pidada elustiiliettevõtjaks, sest ta ise määratleb end sellena ning ta märgib, et ettevõtte ei võimalda teenida suurt kasumit, kuid pakub võimalust elada meeldivas elukeskkonnas. Lisaks määratleb intervjueeritav ettevõtlust hobina. „*Pean end elustiiliettevõtjaks, kuna meie ettevõtte on talu. Traditsiooniline talupidamine on elustiil, mitte äri. Meie elustiil ja ühtlasi ka ettevõtlus on seotud maaga, mille omanikud oleme. See ei võimalda suuri kasumeid, ei tee rikkaks, kuid annab võimaluse meeldivas elukeskkonnas rahuldavalt ära elada, pakkudes samas ka tööd kohalikele elanikele. Minu töö on ka minu hobi, ma usun sellesse ja jagan seda usku ka oma klientidega.*“ (Intervjuu 1)

Intervjueeritav nr 2 tõi välja konkreetse olukorra, kus tal oli võimalik valida ettevõtte kasvu ja isikliku elukvaliteedi vahel ning ta langetas valiku isikliku elukvaliteedi kasuks. Ettevõtjal oli kaalumisel investering päikeseenergia kasutuselevõtuks, kuid selle jaoks oleks ta pidanud võtma laenu. Ettevõtja loobus sellest võimalusest, sest leidis, et laenuvõtmine oleks võinud negatiivselt mõjuda tema peresuhetele. „*Pererahu säilitamise huvides ei saanud seda teha.*“ (Intervjuu 2) Seega on võimalik pidada intervjueeritavat nr 2 elustiiliettevõtjaks.

Intervjueeritav nr 3 märkis, et tal ei ole esinenud olukorda, kus tal olnuks vajalik valida ettevõtte kasvu ja isikliku elukvaliteedi vahel. Samas avaldas intervjueeritav, et kui selline olukord peaks tekkima, siis otsustaks ta kindlasti isikliku elukvaliteedi kasuks. Intervjueeritav lisas, et ta soovib, et ettevõtte jääks väikseks. Intervjueeritav määratleb end ise elustiiliettevõtjana, ta märgib, et kasumi teenimine ei ole ettevõtte peamine eesmärk, samuti nimetab ta ettevõtlust oma kireks. „*Ikka pean end elustiiliettevõtjaks. Mul ei ole vaja tööl käia, sest see on kirg, millega saan samal ajal elatada ennast ja oma peret. Kasu teenimine ei ole peamine eesmärk, see jääb tagaplaanile. Kui tavalise ettevõtja eesmärk on kasum, siis elustiiliettevõtja eesmärk on rahulolu, oma elustiili finantseerimine.*“ (Intervjuu 3) Seega võib intervjueeritavat nr 3 pidada elustiiliettevõtjaks.

Intervjuus nr 4 küsitatud abielupaar avaldas, et neil samuti ei ole tekkinud olukorda, kus tulnuks valida ettevõtte kasvu ja isikliku elukvaliteedi vahel. Samas tõid intervjueeritavad välja, et nad püüavad hoida oma elus tasakaalu. Lisaks nõustuvad intervjueeritavad sellega, et nad on elustiiliettevõtjad, vaatamata sellele, et nad ei olnud sellest mõistest

teadlikud. Intervjueeritavad tõid välja, et ettevõtlusega tegelemise juures ei ole kasumi teenimine neile peamine, oluline on tegevuskoha järjepidevuse hoidmine, samuti märgiti, et ettevõtlusega tegelemine teeb neid õnnelikuks. „*Ma ei teadnud sellisest väljendist midagi, aga olen niimoodi mõelnud küll. Meie elustiil ja suuresti elu sisu on see vana maakodu, selle taastamine ja mesindamine seal. Ettevõtte tekkis selle tõttu, et hoida ja säilitada seda kohta, mitte kasu saamise eesmärgil. Jagame meelsasti oma tegevusega seotut oma sõpradega ja huvilistega, meie peamised jututeemad seltskonnas on sellega seotud, see on suuresti meie elu sisu. Me ei arvesta rahasse oma tööd ja aega ja vaeva, mis selle kõigega on seotud. Me ei teeni kasumit, kuigi see on meie eesmärk tulevikuks. Oleme õnnelikud, kui leiame inimesi, kes meie mett hindavad, see on meile tähtis ja oluline. Meie nõ kliendid on enamasti meie sõbrad ja sõprade sõbrad. Võibolla siis oleme.*“ (Intervjuu 4) Seega võib seda ettevõtjate paari käsitleda elustiiliettevõtjana.

Intervjueeritav nr 5 ei olnud samuti sattunud olukorda, kus ta pidanuks valima ettevõtte kasvu ja isikliku elukvaliteedi vahel. Samas peegeldub tema vastusest seisukoht, et ettevõtte kasv ei ole talle oluline ja et kui tal eelnevalt kirjeldatud olukord tekiks, siis ta ei otsustaks ettevõtte kasvu kasuks. „*Tegelikult tänaseks minu mõte on, et ma tegelikult ei tahagi kuidagi ettevõtet arendada või kasvatada. Tahan, et see oleks väike nagu täna on. Mina loobuks sellest võimalusest.*“ (Intervjuu 5) Kui intervjueeritava käest küsiti, millisenä ta määratleb elustiiliettevõtjat, siis intervjueeritava vastusest peegeldus, et ta näeb ennast elustiiliettevõtjana. Selle juures ta tõi välja, et ettevõtlus võimaldab tal elada soovitud asukohas ning et ta on oma ettevõttega tugevalt isiklikult seotud. „*Minu jaoks on elustiiliettevõtja inimene, kelle ettevõtte on hästi tema nägu. Lisaks, see tähendab minu jaoks, et ma tahan teha seda seal, kus ma elan. Sageli on ettevõtted sellised, kus omanik ei ole üldse nii-öelda igapäevaselt tegev. Vastupidi elustiiliettevõtja tegelikult ei saa oma ettevõttest nii-öelda väga ära taanduda, sest sageli oled oma ettevõtte nii-öelda maskott. Et meil on ka näiteks, sellesama saia küpsetamise puhul, kui mina käin ära, siis mõned kliendid vaatavad neid teisi tüdrukuid ja ütlevad: „Kas te ikka olete need?“*“ (Intervjuu 5)

Intervjueeritav nr 6 ei ole enda väitel sattunud olukorda, kus tal olnuks vajalik valida ettevõtte kasvu ja isikliku elukvaliteedi vahel. Siiski ta vastas, et kui ta peaks sellisesse olukorda sattuma, siis otsustaks ta isikliku elukvaliteedi kasuks. Samuti määratleb ta

ennast ise elustiiliettevõtjana, märkides, et ta tegeleb ettevõtlusega oma kodus ja oluline on, et ta elab maal, kuid pakub selle kõrval ka klientidele teenust. Järelikult võib ka intervjuueeritavat nr 6 käsitleda elustiiliettevõtjana.

2.2. Eesti elustiiliettevõtjate uuringu tulemused

Kõik intervjuueeritavad on enne ettevõtlusega alustamist teinud palgatööd. Sealjuures kaks ettevõtjat, kes tegutsevad paaris, on siiani jäänud palgatöötajateks, st nad tegelevad ettevõtlusega palgatöö kõrvalt. Vastavalt intervjuu tulemustele saab eristada kolme erinevat mustrit, kuidas toimus ettevõtjaks hakkamine (Tabel 3).

Tabel 3. Ettevõtjaks kujunemine uuringu tulemuste järgi

Kategooriad	Tsitaadid
Loobus palgatööst ja hakkas ettevõtjaks	„Töötasin puusepp – viimistlejana. /.../ Asutasime kooperatiivi senise tööandjaga.“ (Intervjuu 2)
Hakkas ettevõtjaks, säilitades palgatöö	„Praegusel kujul ettevõtlusega tegeleme mõlemad oma põhitöö kõrvalt ja mõlemad olemegi palju aastaid seda tööd teinud, valdkondadeks ehitus ja sotsiaaltöö. Mesindus võtab suvise aja, kõik nädalavahetused aprillist oktoobrini. Muud, mesindusega seotud tegemised, näiteks müük ja inventari korrashoid, võtab meie talvise vaba aja.“ (Intervjuu 4)
Hakkas ettevõtjaks pärast lapsepuhkust	„Ei oska öelda, et kuidagi eelnevalt mõtlesin. Hakkasin mõtlema, kui olin väikeste lastega kodus ja mul oli riigi poolt võimalus kodus olla. Leidsin, et see on just minu jaoks väga hea võimalus, et kas nüüd või mitte kunagi nii-öelda palgatöölt ära tulla.“ (Intervjuu 5)

Kõige rohkem esines intervjuudes käitumismustrit, kus inimene eelnevalt töötas palgatöötajana, siis aga loobus palgatööst ja hakkas selle asemel ettevõtjaks. Sealjuures on kahel juhul toimunud selline üleminek juba 1990ndate aastate algul ehk nendel ettevõtjatel on viimane palgatöö kogemus nõukogude võimu perioodist. Ühel juhul toimus üleminek 1990ndate aastate teisel poolel ja ühel juhul 2000ndatel aastatel. Teine käitumismuster, mis intervjuudes välja tuli, oli, et palgatööst ettevõtte asutamisel ei loobunud ja seda ei ole tehtud ka hiljem. Sellise mustri korral on tegemist hooajalise ettevõtlusega, kus suuremamahulisem ettevõtlusega seotud tegevus toimub kevadest sügiseni. Vaatamata sellele, et need ettevõtjad ei ole palgatööst veel loobunud, soovivad

nad seda tulevikus teha, kui peaks selline võimalus avanema. Kolmandana saab välja tuua käitumismustri, kus inimene töötas eelnevalt palgatöötajana, kuid jäi seejärel lapsepuhkusele. Lapsepuhkuse lõppedes aga otsustaks ta hakata tegelema ettevõtlusega.

Enne ettevõtlusega alustamist olid intervjueeritavad töötanud erinevates ametites, nt projekteerijana, ehitusnõunikuna, ehitajana, pangandus- ja hotellindustöötajana, puusepp-viimistlejana, sotsiaaltöötajana, kokana, toitlustusjuhina, majandusjuhatajana. Mõned intervjueeritavad on töötanud mitmetel ja erinevatel ametikohadel. Vaid ühel juhul saab välja tuua, et ettevõtlusvaldkond on seotud varasema töökogemusega. Pagarikojaga tegelev ettevõtja on varem töötanud koka ja toitlustusjuhina.

Kõiki intervjueeritud ettevõtjaid saab kirjeldada võimalusest ajendatud ettevõtjana. Mitte ükski neist ei alustanud ettevõtlust seetõttu, et oleks kaotanud töö või sattunud raskesse majanduslikku olukorda või et tal oleksid puudunud teised alternatiivid sissetuleku teenimiseks.

Intervjueeritavate puhul saab veel välja tuua, et kahel juhul oli tegemist soodsa ärivõimaluse märkamisega, kolmel juhul tekkis ärivõimalus seoses talumajapidamisele juurdepääsu saavutamise ja ühel juhul oli tegemist teadlikult otsitud võimalusega ettevõtluse alustamiseks (Tabel 4). Kaks intervjueeritavat alustasid ettevõtlusega seoses soodsa võimaluse märkamisega. Ühel juhul oli selleks Soomaa rahvuspargi asutamine, millega seoses avanes võimalus hakata tegelema matkade korraldamisega. Teisel juhul peitus võimalus majanduskeskkonna muutumises. Kui Eesti taasiseseisvus, sai võimalikuks tegelemine eraettevõtlusega ja intervjueeritav nägi selles soodsat võimalust ettevõtlusega alustamiseks. Samuti soodustas selle intervjueeritava puhul ettevõtlusega alustamist asjaolu, et ettevõtte asutati koos juhiga senisest töökohast, seega võis teise isiku poolne sellekohane initsiatiiv ja toetus muuta ettevõtlusega alustamise lihtsamaks.

Tabel 4. Ettevõtlusega alustamist soodustanud tegurid uuringu tulemuste järgi

Kategooriad	Tsitaadid
Soodsa võimaluse märkamine	„Soomaa rahvuspargi moodustamine oli tõukeks selle ettevõttega alustamiseks.“ (Intervjuu 3)
Talumajapidamise kasutusvõimaluse tekkimine	„Tulime maale elama, kuna minu isa, kes pidas üksi talu, hakkas vanaks jääma ja ei jaksanud enam üksi. Ta kinkis oma ettevõtte mulle ja mina omakorda poole sellest abikaasale. Kui olime maale kolinud, asus abikaasa kohe 100% oma ettevõttes tööle, mina töötasin algul kohalikus omavalitsuses ja sellest vaba aja panustasin kõik oma ettevõttesse.“ (Intervjuu 1)
Ärivoimaluse teadlik otsimine	„Võib öelda, et see oli just selline olukord, et oli 3 last ja tahtsin töökoha endale lähemale tuua. Samal ajal tahtsin ka ise midagi ära teha, mingi väljakutse.“ (Intervjuu 5)

Kolmel juhul avanes võimalus ettevõtlusega tegelema hakkamiseks seoses talumajapidamise kasutamise võimaluse tekkimisega, näiteks pärimise läbi. Ühel juhul toimus olemasoleva põllumajandusliku ettevõtte ülevõtmine. Teisel juhul hakati aga maakodus tegelema uue tegevusalaga (mesindus). Siia võib lisada ka kolmanda juhtumi, kus juba varem ettevõtjana tegutsenud intervjuueeritava ämmale tagastati maareformi käigus talu ning sellega seoses avanes võimalus hakata tegelema maaturismiga. Kolmandal juhul tekkis talumajapidamise kasutamise võimalus seoses uue lähisuhte loomisega.

Ühe intervjuueeritava puhul saab välja tuua teadliku ettevõtlusvõimaluse otsimise. Kuna inimese varasem töökoht asus elukohast küllaltki kaugel, hakkas ta otsima võimalust teha midagi kodule lähemal, sest laste arv perekonnas suurenes ja inimene ei tahtnud enam kodust nii kaugel tööl käia. Kuna ta viibis parajast lapsepuhkusel, siis oli tal palju aega mõelda, millega tegelema hakata ning kuidas leida endale rakendust kodus või kodule lähedal. Seetõttu jõudiski ta otsusele asutada pagarikoda.

Ettevõtlusvõimaluse märkamise ja ettevõtlusega alustamise vahelise ajavahemiku järgi ei ole võimalik üheselt välja tuua, kas elustiili ettevõtjad alustasid ettevõtlusega spontaanselt või pärast pikemat planeerimist. Alati ei osanud intervjuueeritavad ka täpselt välja tuua, mitu kuud või aastat nad olid eelnevalt ettevõtjaks hakkamise peale mõelnud. Võib väita, et kolm intervjuueeritavat hakkasid ettevõtjaks kiiresti pärast soodsa võimaluse avanemist.

Üks intervjuueeritav hakkas ettevõtlusega alustamise plaane pidama lapsepuhkusel viibides. Seevastu kaks ülejäänut kaalusid ettevõtlusega alustamist pikemat aega. Üks intervjuueeritavatest vastas, et ta nõukogude ajal ta küll mõtles ettevõtlusega tegelema hakkamise peale, kuid realiseeris selle kavatsuse pärast Eesti iseseisvuse taastamist. Ühe intervjuueeritava puhul saab selgemalt välja tuua, et ettevõtlusega alustamist kaaluti viis aastat. Antud juhul oli tegemist põllumajandusliku ettevõtte ülevõtmisega. Kusjuures intervjuueeritava jaoks oli olulisem maale elama asumine kui ettevõtlusega alustamine.

Nelja intervjuueeritava puhul saab ettevõtlusega alustamise ajendina tuua välja ühe konkreetse nihkesündmuse, mis pani inimest tõsisemalt mõtlema ettevõtlusega alustamise peale. Seejuures ühe intervjuueeritava juures saab välja tuua kaks nihkesündmust. Kahel ülejäänud juhul ei ole võimalik välja tuua isikliku eluga seotud olulisemat sündmust, mis oleks ettevõtlusega alustamist mõjutanud (Tabel 5).

Tabel 5. Ettevõtluse alustamisele viinud nihkesündmus uurigu tulemuste järgi

Kategooriad	Tsitaadid
Kooselu alustamine	„Kõige suurem tõuge oli, et hakkasime 2011. aastal koos elama ja kuna meil mõlemal olid sellised toredad perekonnanimed, siis panime need nimed kokku ja saime toreda nime, millega hakati meid vahel kutsuma.“ (Intervjuu 4)
Lapsepuhkus	„Hakkasin mõtlema, kui olin väikeste lastega kodus ja mul oli riigi poolt võimalus kodus olla. Leidsin, et see on just minu jaoks väga hea võimalus, et kas nüüd või mitte kunagi nii-öelda palgatöölt ära tulla.“ (Intervjuu 5)
Laste täisealiseks saamine	„Ainuke takistus, kui nii võib öelda, olid lapsed, kellele oli vaja haridus anda ja nendega ühte sammu käia, enne kui sukeldusin päris ettevõtja töösse. Kui lapsed keskkooli läbi said, oli aeg 100% pühenduda ettevõtlusele.“ (Intervjuu 6)
Elukohavahetus	„Tulime maale elama, kuna minu isa, kes pidas üksi talu, hakkas vanaks jääma ja ei jaksanud enam üksi.“ (Intervjuu 1)

Kahel juhul oli nihkesündmuseks kooselu alustamine. Esimesel juhul olid mõlemad inimesed, kes hakkasid koos elama, ettevõtliku loomusega ning innustasid ja täiendasid teineteist. Teisel juhul avanes kooselu alustamisega võimalus kasutada ettevõtluseks talumajapidamist. Ühel juhul oli nihkesündmuseks lapsepuhkusele jäämine. See andis aega ja võimalust mõelda oma tulevase elu ja tegevuse peale. Perekonna suurenemisega

tekkis soov enam mitte töötada kodust kaugel, nagu inimene oli varem pidanud tegema. Seetõttu hakkaski intervjuueeritav kaaluma ettevõtlusega alustamist ja leidis, et lapsepuhkus on selleks sobiv aeg.

Ühel juhul pani ettevõtlusega alustamise peale mõtlema laste täisealiseks saamine. Pärast seda tekkis rohkem ajalist ressurssi, et saaks ettevõtlusega tegeleda. Veel oli ettevõtlusega alustamine seotud elukoha vahetusega. Juba enne elukoha vahetust teati ette, et uues elukohas ei ole võimalik senise tööga jätkata. Kuna uues kohas tekkis võimalus olemasoleva põllumajandusliku ettevõtte ülevõtmiseks, siis seoses elukohavahetusega alustatigi ettevõtlusega.

Intervjuueeritavate vastused näitavad, et peamised takistused ja hirmud ettevõtlusega alustamise juures olid seotud iseendaga, mitte väliste teguritega. Kaks intervjuueeritavat märkisid, et nende teadmised ettevõtlusest olid alguses üsna napid ja sellepärast tundus ettevõtlus keeruline, eriti asjaajamise ja bürokraatia pool. Kardeti ka teadmiste vähesust, et ei saada ettevõtte juhtimisega hakkama. (Tabel 6) Isegi varasema juhtimiskogemuse olemasolu korral kardeti ebaõnnestumist, sest oma ettevõtte juhtimist peeti varasemaga võrreldes erinevaks olukorraks.

Veel tunti hirmu sissetuleku ebastabiilsuse osas, sest ettevõtjaks olemine pakub palgatööga võrreldes selleks vähem kindlustustunnet. Ettevõtjat vaevas küsimus, kas ta suudab selle tegevusega end ära elatada. Ühel intervjuueeritaval oli hirm võimaliku motivatsioonipuuduse ees, sest ettevõtjana puudus tal kindel tööaeg ja kohustus tööd teha. Õnneks see hirm ei realiseerunud.

Kui enamik intervjuueeritavaid tõi välja takistusi, mis olid seotud iseenda kõhkluste ja vajalike oskuste puudumisega, siis vaid üks intervjuueerivatest mainis välist tegurit, milleks on kapitali kättesaadavus. Tegemist oli juhtumiga, kus alustati turismitalu rajamist ja selleks oli vaja teha suuremaid investeeringuid. Olgu siinkohal mainitud, et tegemist oli olukorraga, kus inimene oli varasema ettevõtluskogemusega ehk asutas oma teise ettevõtte. Selles olukorras oli tema jaoks takistusteks, et investeeringuteks oli raske leida kapitali.

Tabel 6. Takistused ja hirmud ettevõtlusega alustamisel uuringu tulemuste järgi

Kategooriad	Tsitaadid
Kapitali hankimine	„Investeeringiraskused töö kõrvalt oma jõududega ehitades, käies Tallinnast edasi-tagasi.“ (Intervjuu 2)
Võimalik motivatsioonipuudus	„Hirm, et kui olen iseenda tööandja, kust leian motivatsiooni hommikul vara üles ärgata ja tööle minna.“ (Intervjuu 1)
Hirm sissetuleku ebastabiilsuse ees	„Hirm, et „äkki ei vea välja“ – et rahaliselt ei saa hakkama.“ (Intervjuu 1)
Vähesed teadmised	„See oli tundmatu maa. Varem ei olnud ettevõtja. Olin allüksuse juht. Mul oli 9 alluvat, aga see on ikkagi oluline vahe, kas sa oled lihtsalt ühes organisatsioonis nii-öelda juhataja või sa oled selle omanik.“ (Intervjuu 5)

Kahe intervjuueeritava väitel ei esinenud neil ettevõtlusega alustamisel mingeid takistusi ega hirme. Ühel juhul oli see ilmselt seotud sellega, et inimesel oli kindel tahe ettevõtlusega tegeleda ja selge nägemus, milline ettevõtte tegevus hakkab olema. „Mingit hirmu ka ei olnud, kuna teadsin täpselt, millega tahan tegeleda ja mida selleks on vaja. Kulus aega äriplaani koostamiseks, aga ma ei pea seda takistuseks.“ (Intervjuu 3)

Kõige levinumaks põhjuseks, miks intervjuueeritavad ettevõtlusega alustasid, oli tegevusala meelepärased. Ettevõtlusega tegelemises nähti võimalust tegelda enda jaoks meeldiva tegevusega (Tabel 7). Üks intervjuueeritavatest tõi välja, et tal on kirg selle valdkonna suhtes.

Üks intervjuueeritav märkis, et põhjus ettevõtlusega alustamiseks oli soov pakkuda teistele inimestele midagi head. Samuti toodi põhjusena välja palgatööst loobumine, täpsemalt märkis intervjuueeritav sealjuures, et ta tahtis alustada ettevõtlusega, et ei peaks enam kunagi palgatööl käima. Ettevõtlusega alustamise juures võis olla põhjuseks soov luua midagi püsivat, mida oleks võimalik hiljem pärandada, või siis juba pärandusena saadu jätkamine. Veel toodi välja, et ettevõtlusega alustamise põhjus seisnes ka sõprades soovitusel ja teiste ettevõtjate eeskujus. Sõbrad nägid, et intervjuueeritaval tuleb hobi (mesindus) hästi välja ja soovitasid hakata sellega tegelema ettevõtluse vormis.

Tabel 7. Põhjused ettevõtlusega alustamiseks uuringu tulemuste järgi

Kategooriad	Tsitaadid
Tegevusala meeldis	„ <i>Matkade korraldamine – see on minu kirk.</i> “ (Intervjuu 3)
Palgatööst loobumine	„ <i>Motivatsiooniks oli soov, et ei peaks enam kunagi tööl käima või tundma, et ma teen tööd.</i> “ (Intervjuu 3)
Soov pakkuda midagi head	„ <i>Tahtsin pakkuda inimestele head, mugavat, puhast tuba, maitsvat maatoitu ja lahket teenindust, mis on ka saavutatud.</i> “ (Intervjuu 6)
Millegi püsiva loomine	„ <i>Luua perele midagi püsivat, edaspidi abiks olevat.</i> “ (Intervjuu 2)
Esivanemate tegevuse jätkamine	„ <i>Tahtsingi ennekoike jätkata seda, mida vanaisa 1930-ndatel alustas – kasvatada oma maal puhast Eesti toitu ja õpetada inimesi sellest lugu pidama.</i> “ (Intervjuu 1)
Sõprade toetus	„ <i>Mingeid erilisi põhjusi peale selle, et meil oli mesindus tegevusena ja hea nimi, ei olnud. Usaldasime oma sõpra, kes arvas, et nii oleks õige.</i> “ (Intervjuu 4)
Teiste ettevõtjate eeskuju	„ <i>Ja ilmselt ka mingi eeskuju, sest palju mesinikke tegutseb ettevõtjatena.</i> “ (Intervjuu 4)

Peaaegu kõik intervjuueeritavad tõid ettevõtlusega tegelemise motiivide juures välja tegevusvabaduse (Tabel 8). Märgiti, et ettevõtjaks olemine tähendab sõltumatust, see võimaldab planeerida oma tegevusi ja nende teostamise aega. Pole ülemust, kelle korraldusi peaks täitma.

Teine intervjuudes sagedamini mainitud ettevõtlusega tegelemise motiiv on eneseareng. Ettevõtlusega tegelemine võib olla keerukas ja väljakutseid pakkuv, kuid samas pakub see ka võimalust ise edasi areneda. Samuti võimaldab ettevõtlusega tegemine rakendada oma oskusi ja võimeid.

Ettevõtlusega tegelemise motiiviks võib elustiiliettevõtjal olla eneseteostus. Ettevõtlus võib olla meeldiv ja jõukohane tegevus, mis annab elule mõtte. Samuti toodi välja, et ettevõtlusega tegeletakse, sest see sobib intervjuueeritava loomusega, või siis et motiiviks on ettevõtja elustiil.

Üks ettevõtja väitis, et ta tegeleb ettevõtlusega harjumusest. Vaatamata sellele, et ta on sellega tegelenud pikka aega, ei ole tema motivatsioon kahanenud. Veel toodi ühe intervjuueeritava poolt välja teistele eeskujuks olemine. See intervjuueeritav märkis, et ta on

hakanud tegelema ka teiste ettevõtjate koolitamisega, samuti tegutseb õpilasfirmade mentorina.

Tabel 8. Ettevõtlusega tegelemise motiivid praegu uuringu tulemuste järgi

Kategooriad	Tsitaadid
Tegevusvabadus	„Saab ise otsustada, mida ja kuidas teha.“ (Intervjuu 2)
Eneseareng	„See annab võimaluse rakendada oma võimeid, otsida lahendusi ja olla loov.“ (Intervjuu 4)
Eneseteostus	„Üks suurimaid motivaatoreid on oma aja peremeheks olemine, teine pidev arenemine.“ (Intervjuu 1).
Sobib loomusega	„Ettevõtlus sobib meie loomusega.“ (Intervjuu 4)
Elustiil	„Teiste sõnadega, ma ei oskagi juba teistmoodi elada, see on pigem harjumus ja elustiil.“ (Intervjuu 3)
Harjumus	„Mingis mõttes rutiin.“ (Intervjuu 3)
Eeskujuks olemine	„Samuti võimalus oma valdkonnas inimesi harida, näidata neile oma ettevõtet ja tutvustada toodangut, selgitada, miks see kõik on vajalik. Tahan näidata, et elu maal on võimalik. Loodan, et meie näide kannustab ka teisi maale ettevõtjaks tulema.“ (Intervjuu 1)

Uuritavatest ettevõtetest neljas ei olnud omanikud muutunud. Neist ettevõtetest kahel oli olnud kogu aeg üks omanik ja kahel kaks omanikku. Kahe omaniku puhul oli tegemist kooselava paariga. Lisaks sellele oli ühes ettevõttes olnud kogu aeg üks omanik, kuid omaniku abikaasa on ettevõtte töötajaks.

Ühes ettevõttes on omanike arv aja jooksul suurenenud. Uue omaniku näol on tegemist ettevõtte asutaja sõbraga. Teisel juhul on omanike arv vähenenud. Tegemist on pereettevõttega, kus alguses oli kolm omanikku, kuid üks lahkus hiljem ettevõttest ja müüs oma osaluse.

Kui intervjuueeritavatel paluti avada, mida nende jaoks tähendab ettevõtja identiteet, siis kaks intervjuueeritavat ütlesid, et nad ei ole selle mõistega kokku puutunud ja seetõttu ei oska sellele küsimusele vastata. Teiste intervjuueeritavate vastustes tulid esile järgmised märksõnad:

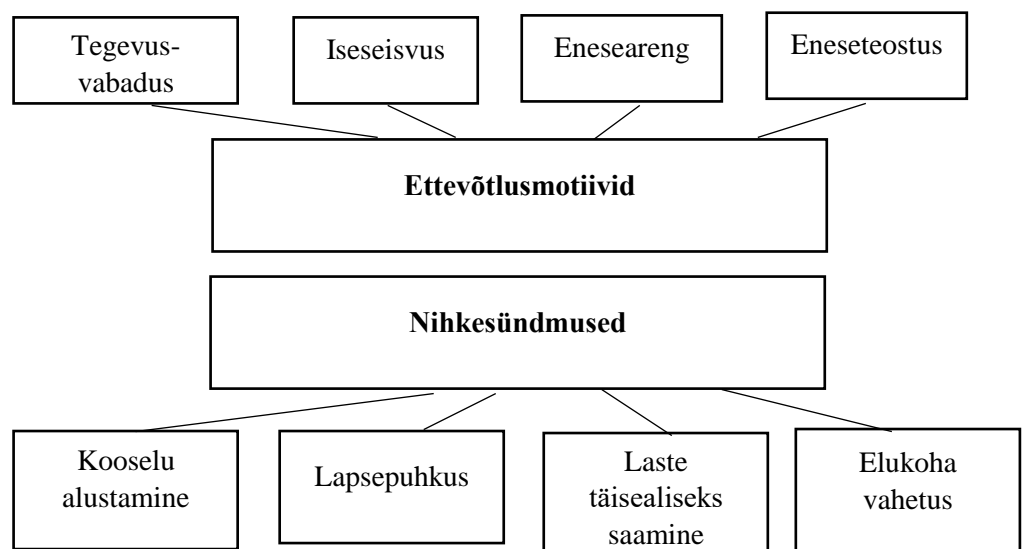
- tugev side,
- ausus,

- vastutus,
- hea nime hoidmine,
- tahe,
- heaolu loomine.

Üks intervjueeritavatest tõi välja, et ettevõtja identiteet tähendab tugevat sidet ettevõttega, kusjuures see side on olemas pidevalt. „*Ettevõtja on ettevõtja 24h ööpäevas, samuti nagu ema on ema kogu aeg, sõltumata lapse kohalolekust. Ettevõtte on nagu sinu laps. Identiteet, mille ise endale ettevõtjana kujundab, loob pildi, millest potentsiaalsed kliendid lähtuvad sinu ettevõttega suheldes ja ostuotsuste tegemisel.*“ (Intervjuu 1)

Intervjueeritavatel paluti ka endil vastata, keda nemad peavad elustiiliettevõtjaks. Selle kohta toodi kõige rohkem välja, et elustiiliettevõtja jaoks ei ole kasumi teenimine peamiseks eesmärgiks. Toodi välja, et elustiiliettevõtjale on tulude teenimine vajalik oma elustiili finantseerimiseks, kuid see ei ole omaette esmatähtsaks eesmärgiks.

Intervjuudes toodi veel välja, et elustiiliettevõtja on ettevõtlusega tihedalt seotud, ta ei ole passiivne omanik, kes igapäevaselt ettevõtte tegevuses ei osale. Samuti märgiti, et elustiiliettevõtja jaoks on oluline, milliseks ta oma ettevõtte kujundab. Elustiiliettevõtja kujundab ettevõtte enda soovide järgi, mitte selle järgi, mis võimaldaks teenida suurimat kasumit.



Joonis 4. Elustiiliettevõtjate motiivid ja nihkesündmused

Kokkuvõtlikult on intervjuude olulisemad tulemused esitatud joonisel 4. Elustiiliettevõtjate motiividena saab välja tuua tegevusvabaduse, iseseisvuse, enesearengu ja eneseteostuse. Ettevõtjaks hakkamisega seotud nihkesündmusteks on olnud kooselu alustamine, lapsepuhkus, laste täisealiseks saamine ja elukohavahetus.

2.3. Eesti elustiiliettevõtjate uuringu tulemuste analüüs

Töö eesmärgiks on selgitada välja, millised olid Eesti elustiiliettevõtjate ettevõtlusega alustamist mõjutanud motiivid ja nihkesündmused. Bakalaureusetöö tulemused näitavad selgelt, et uuritud elustiiliettevõtjatel olid nii ettevõtlusega tegelemise kui ettevõtlusega alustamise juures domineerivateks mittemajanduslikud motiivid. Ettevõtjad rõhutasid, et kasumi teenimine ei ole nende jaoks esmatähtis, seejuures ei toonud ükski intervjuueeritavatest majanduslikke motiive välja ka ettevõtlusega alustamise ja tegelemise põhjuste juures.

Kuna majanduslikud motiivid ei ole olulisel kohal, siis ei ole uuritud elustiiliettevõtjatel tulnud Peters jt (2009) mudeli kontekstis teha valikuid, mille puhul nad ettevõtte kasvu nimel oleksid pidanud loobuma isiklikust heaolust. Kuigi uuritud ettevõtjad enamasti ei olnud endi sõnul sattunud olukordadesse, kus nad oleksid pidanud tegema valikuid ettevõtte kasvu ja isikuliku heaolu vahel, väitsid nad, et ei langetaks sellisesse olukorda sattudes valikut ettevõtte kasvatamise kasuks.

Töö tulemuste kohaselt tegeldakse elustiiliettevõtlusega tegevusvabaduse, iseseisvuse, enesearengu ja eneseteostuse nimel. Seega on Manolova jt (2008) ettevõtlusmotiivide gruppidest esindatud käesolevas töös uuritud ettevõtjatel eneseteostus ja autonoomia. Finantsedu ja staatuse motiivid on väheolulised, ent ei puudu siiski täielikult. Staatuse motiivide alla kuulvad Manolova jt (2008) liigituses traditsioonide jätkamine ja eeskuju järgimine, mis olid intervjuueeritavate vastustes ka esindatud. Getzi ja Peterseni (2005) ettevõtlusmotiivide liigituse järgi võib töö tulemuste põhjal välja tuua, et kõige olulisem on elustiili motiiv, teisele kohale võib asetada perekonnaga seotud motiivid ning eelnevaist tunduvalt väiksema tähtsusega on sissetuleku ja prestiižiga seotud motiivid.

Bakalaureusetöö tulemused näitavad, et uuritud elustiiliettevõtjate näol on tegemist võimalusettevõtjatega. Mitte miski ei viita sellele, et tegemist oleks vajadusettevõtjatega. See asjaolu ei ole teooria kohaselt siiski iseenesest mõistetav, sest Cheungi (2014) järgi

võivad elustiiliettevõtjad olla ka vajadusettevõtjad. Mõned uuritud ettevõtjatest on alustanud ettevõtlust soodsa võimaluse avanedes võrdlemisi kiiresti, mõni on ettevõtlusega alustamist planeerinud pikemalt ja selle võimaluse endale ise otsinud. Ühelgi juhul ei olnud tegemist olukordadega, kus ettevõtlusega oleks alustatud põhjusel, et oli vaja tulu teenida ja selleks puudusid teised alternatiivid.

Hendersoni (2002) järgi iseloomustab elustiiliettevõtjat asjaolu, et ettevõtlusega tulu teenimine on talle vajalik määral, mis tagab talle ja tema perekonnale piisava sissetuleku. Bakalaureusetöö tulemused kinnitavad seda seisukohta. Töö tulemuste põhjal ei saa väita, et sissetuleku suurus üldse elustiiliettevõtjaid ei huvitaks, kuid ettevõtlusega tegeletakse pigem soovitud viisil äraelamise kui rikastumise eesmärgil. Mõned intervjuueeritavad tõid välja, et sellise ettevõtlusega ei olegi võimalik rikkaks saada, kuid seda ka ei soovita ja et ettevõtte kasvatamisest ei olda kindlasti huvitatud.

Töö tulemused kinnitavad ka Balachandrani ja Sakthivelano (2013) seisukohta, et elustiiliettevõtja jaoks on väga oluline tegevusala meelepärased. Intervjuueeritud ettevõtjad on valinud endale tegevusala, mille vastu on neil huvi, millega nad soovivad tegeleda ja mille alal nad soovivad areneda. Üksi intervjuueeritutest ei tunnistanud, et tegeleks valdkonnaga, mis talle huvi ei paku. Isegi juhtudel, kui ettevõtlusega ollakse tegeldud juba pikka aega ja see on muutunud rutiinseks, suudetakse ikkagi säilitada kõrget motivatsiooni, mida võib seostada tõsise huvi ja kirega oma tegevusvaldkonna vastu.

Elustiiliettevõtjatele on oluline tegevusvabadus (Balachandran, Sakthivelan 2013) ja kontrolli omamine ettevõtte üle (Marcketti *et al.* 2006). Käesolevas töös intervjuueeritud ettevõtjad pidasid tegevusvabadust üheks tähtsamaks ettevõtlusega tegelemise motiiviks, samuti viitavad töö tulemused sellele, et elustiiliettevõtjad soovivad säilitada ettevõtte üle kontrolli ning ei kaasa kergekäeliselt uusi omanike. Ettevõtte kaasomanikud on tavaliselt pereliikmed, üks ettevõtjatest on omanikuna kaasanud ka oma sõbra. See on käesoleva töö puhul ka ainus juhtum, kus omanikering on aja jooksul laienenud.

Elustiiliettevõtja üheks oluliseks tunnuseks on soov tegeleda ettevõtlusega pikka aega (Balachandran, Sakthivelan 2013) ning võimalus ettevõtte hilejms lastele pärandada

(Marcketti *et al.* 2006). Üks intervjuuerituist tõi oma vastustes välja ka asjaolu, et soovitakse luua midagi püsivat ja jätkata esivanemate tegevust.

Töö tulemused kinnitavad ka Gomez-Velasco ja Saleilles'i (2007) seisukohta, et elustiiliettevõtjale on oluline meelepärases kohas elamine. Intervjueeritute seas ei olnud kedagi, kes oleks selleks, et ettevõtet luua või arendada, asunud elama kohta, mis talle ei meeldi. Vastupidi, intervjueeritavad tõid välja, et ettevõtlusega tegelemine võimaldab neil elada ja viibida meelepärases keskkonnas (maal, looduses).

Williamsi ja Williamsi (2014) ning Jürgensoni (2010b) järgi on ettevõtlusega tegelemine ajendatud sageli mitmetest motiividest. Ka käesolevas töös nimetasid mitu intervjueeritavat erinevaid ettevõtlusega tegelemise motiive, nt tegevusvabadus ja eneseareng.

Uuringu tulemused näitavad, et mitmed elustiiliettevõtjad on hakanud ettevõtlusega tegelema erilise elusündmuse (nihkesündmuse) mõjul. Nihkesündmus on sündmus, mis paneb inimest kaaluma ettevõtlusega alustamise võimaluse üle (Krueger Jr *et al.* 2000). Antud uuringus olid nihkesündmusteks suhte loomine, laste täisealiseks saamine, elukohavahetus ja lapsepuhkus. Kõikidel neil juhtudel saab välja tuua, et nimetatud sündmused asetaskid intervjueeritavate elu uude perspektiivi ja panid nad kaaluma ettevõtlusega alustamist. Näiteks lapsepuhkusele jäämine andis ühele küsitletuist rohkem aega mõelda oma tulevikule ning ta hakkaski tunnetama, et see on hea võimalus ettevõtlusega alustamiseks. Teise juhtumi puhul oli nihkesündmuseks suhte alustamine, kusjuures kokku juhtusid kaks inimest, kes olid mõlemad küll palgatöötajad, kuid ettevõtliku loomuga. Selline kooslus andis tõuke ettevõtluse kavandamisele ja alustamisele.

Bakalaureusetöö tulemuste kohaselt on kõik intervjuudes välja toodud nihkesündmused käsitletavad positiivsete või siis vähemalt neutraalsete sündmustena (elukoha vahetus). Samas võivad Summersi (2013) järgi olla nihkesündmused ka negatiivsed sündmused nagu töökoha kaotus, lähedase inimese surm vms. Bakalaureusetöös negatiivseid nihkesündmusi ei tuvastatud. Positiivsete nihkesündmuste esinemine on autori arvates üheks põhjuseks, miks kõikidel juhtudel on tegemist võimalusettevõtjatega, sest töös

intervjueeritud ettevõtjad ilmselt ei olegi sattunud olukordadesse, kus nad oleksid pidanud hakkama tegelema ettevõtlusega vajadusest ajendatuna.

Intervjuude tulemused väljendavad seda, et ettevõtlusega tegelemine on elustiili ettevõtjate jaoks olnud meeldiv ja ihaldusväärne juba enne ettevõtlusega alustamist. Shapero-Kruegeri mudeli (Krueger Jr *et al.* 2000) kontekstis tähendab see, et ettevõtluse meeldivus on elustiili ettevõtjatel olnud kõrge, mis selle mudeli kohaselt soodustab ettevõtlusega alustamist. Samas töid mõned intervjueeritavad välja, et neil oli kõhkclusi ettevõtlusega hakkamasaamise osas, mis näitab, et enesetõhusus Shapero-Kruegeri mudeli järgi ei olnud kõige kõrgem. Samas – kui on tõsine soov ettevõtlusega tegeleda, siis ei pruugi mitte just kõige kõrgem enesetõhusus olla sel teel oluliseks takistuseks. Seda iseloomustab ühe intervjueeritava seisukoht, kes väitis, et tal ei olnud raske ettevõtlusega alustada, sest ta teadis, mida teha tahab, ja tal oli tugev tahe ettevõtjaks hakata.

Ettevõtlusega alustamist võib takistada selle suur alternatiivkulu (Bonnet, Le Pape 2013), eriti siis kui inimene töötab kõrgepalgalisel töökohal ja peab sellest ettevõtjaks hakates loobuma. Töös uuritud elustiili ettevõtjatest enamus oli enne teinud palgatööd ning enamus neist loobus sellest seoses ettevõtte asutamisega. Töötati erinevatel ametikohtadel, kuid ükski intervjueeritavatest ei märkinud, et palgatööst olnuks raske loobuda põhjusel, et sellega kaasnes kaotus sissetulekus. Folta jt (2010) on toonud välja, et ettevõtlusega võib hakata tegelema ka palgatöö kõrvalt, ka käesolevas töös on selline juhtum esindatud. Seejuures ei ole mõned ettevõtjad viie aasta jooksul pärast ettevõtlusega alustamist endiselt palgatööst loobunud. Antud juhul on küll tegemist hooajalise ettevõtlusega, mis ei anna väga suurt tulu ning ilmselt selle tõttu ei olegi antud juhul võimalik palgatulust loobuda.

Ettevõtlusega alustamist võib soodustada passiivse tulu teenimine (Manolova *et al.* 2008). Ka bakalaureusetöö tulemused viitavad võimalusele, et passiivne tulu võis mõnel juhul soodustada ettevõtjaks hakkamist, kuigi intervjuudes seda otseselt välja ei toodud. Üks intervjueeritavatest alustas ettevõtlusega lapsepuhkusel olles, mil ta eeldatavasti sai vanemahüvitise näol passiivset tulu.

Ettevõtlusega alustamist võivad soodustada ka varasemad kogemused palgatöötajana (Balachandran, Sakthivelan 2013). Kuigi enamus uuritud ettevõtjatest olid teinud läbi palgatöötajast ettevõtjaks siirdumise, oli vaid ühel juhul ettevõtlus seotud varasema palgatööga. Ülejäänud juhtudel asuti ettevõtjana tegutsema mõnel uuel alal, mis küll ei välista seda, et palgatööga omandatud kogemused ettevõtluses kasuks ei oleks võinud tulla. Gabrielssoni ja Politise (2012) uurimistulemuste kohaselt soodustab ettevõtlusega alustamist kõige rohkem varasem töötamine erinevates organisatsioonides ja erinevatel ametikohtadel. Ka käesolevas töös oli elustiili ettevõtjate seas neid, kes olid väga mitmekesise eelneva töökogemusega.

Ühel juhul oli ettevõtlusega alustamine seotud olemasoleva ettevõtte ülevõtmisega, teisel juhul talumajapidamise pärimisega. Mõlemal juhul oli selline ettevõtlusvõimalus seotud perekondlike sidemetega. Need tulemused kinnitavad Zellwegeri jt (2012) seisukohta, et perekond võib olla ressursiks, mis võimaldab saada ettevõtluseks vajalikke vahendeid ja seeläbi soodustab ettevõtlusega alustamist.

Kokkuvõtvalt võib töö tulemuste põhjal järeldada, et elustiili ettevõtlus võimaldab tegelda millegi meeldivaga ning elada elu sellisel viisil nagu soovitakse. Intervjueeritud ettevõtjate vastustest peegeldub rahulolu oma elu ja tegevusega. Seega võib arvata, et elustiili ettevõtlusega tegelemine on seotud kõrge heaolutasemega.

Töö metoodilise piiranguna võib välja tuua väikese valimi, mistõttu on võimalik, et intervjueeritavate vastused ei peegelda kõiki elustiili ettevõtlusega tegelemisega seotud asjaolusid. Sellest tulenevalt oleks tulevikus kasulik sarnase uuringu kordamine suurema valimiga.

KOKKUVÕTE

Töö teoreetilise osa tulemuste põhjal saab järeldada, et ettevõtlusega alustamine on pingutust nõudev ja inimese elu muutev sündmus. Tavaliselt ei alustata ettevõtlusega, ilma et inimene ei oleks varem selle peale juba mõelnud. Ettevõtlusega alustamine ei toimu aga tavaliselt ilma vastavaste kavatsusteta. Ettevõtluskavatsuste realiseerimine võib eeldada ühekordse, inimese elu muutva sündmuse ehk nihkesündmuse olemasolu. Ettevõtlusega alustamise mustrid võivad olla erinevad, levinud on palgatöölt ettevõtlusse siirdumine, kuid võimalik on näiteks ka ettevõtluse alustamine pärast sellekohase hariduse omandamist.

Ettevõtluse alustamise motiive võib olla mitmeid ning nende kohta on koostatud erinevaid liigitusi. Sageli liigitatakse ettevõtjad võimalus- ja vajaduspõhisteks, mis on aga lihtsustatud lähenemine, sest see ei kajasta kõiki ettevõtlusega tegelemise tahkusi. Ettevõtjaks hakkamise motiivide puhul saab välja tuua rahalised motiivid nagu sissetuleku teenimine ja enda materiaalne kindlustamine ning mitterahalised motiivid nagu eneseteostus, sõltumatus, staatus ja mitmed teised.

Teooria põhjal võib järeldada, et elustiiliettevõtja on eripärane ettevõtja, kellel on spetsiifilised väärtused ja ettevõtlusega tegelemise motiivid. Elustiiliettevõtja seab esikohale oma elukvaliteedi ja heaolu ning erinevalt kasvuettevõtjast ei ole ta pärast seda, kui ettevõtte võimaldab talle rahuldust pakkuvat elustiili, nõus ettevõtte kasvatamise nimel oma praeguses elukvaliteedis suuri järeleandmisi tegema. Elustiiliettevõtjad peavad oluliseks autonoomiat ning soovivad hoida ettevõtet käigus pikema aja jooksul. Elustiiliettevõtjad on oma ettevõttega tihedalt seotud, nende jaoks on oluline kontroll ettevõtte üle. Samuti on elustiiliettevõtjatele iseloomulik tugev seotus kohaliku kogukonna ning isikliku sotsiaalsõrgustiku, sh perekonnaga.

Senistes uuringutes ei ole põhjalikumalt käsitletud elustiiliettevõtjate motiveeritusega tegelemiseks. Sellest tulenevalt ei ole täit selgust, millistel põhjustel hakatakse elustiiliettevõtjaks ja milline on elustiiliettevõtjaks kujunemise tee. Neid teemasid uuriti bakalaureusetöö empiirilises osas.

Töö empiiriline uuring põhineb kuue ettevõtte esindajatega tehtud intervjuudel. Kõik intervjuueeritud on tegelenud ettevõtlusega vähemalt viis aastat ja kõiki neid võib pidada elustiiliettevõtjateks, sest nad kinnitasid oma vastustes, et on loobunud või loobuksid ettevõtte kasvatamise võimalusest, kui see tooks kaasa nende elukvaliteedi languse, või siis määratlesid nad end ise elustiiliettevõtjatena, tuues sealjuures välja endi vastavuse elustiiliettevõtja tunnustele, mida nad nimetasid omal initsiatiivil.

Intervjuude tulemusena selgus, et eelnevalt olid kõik elustiiliettevõtjad töötanud palgatöötajatena. Peamiselt toimuski ettevõtlusega alustamine palgatöölt ettevõtlusele ülemineku vormis, samas esines ka käitumismustrit, mille korral ettevõtlusega alustamine toimus ajal, mil ajutiselt ei töötatud või siis toimus ettevõtlusega alustamine palgatöö kõrvalt, ilma viimasest loobumata.

Bakalaureusetöö tulemused näitavad, et elustiiliettevõtjad on võimalusettevõtjad. Töö tulemused ei viita sellele, et nad oleksid alustanud ettevõtlusega vajadusest tingituna. Osa uuritud ettevõtjatest hakkas ettevõtlusega tegelema pärast konkreetse ettevõtlusvõimaluse märkamist või siis otsisid nad seda võimalust teadlikult. Ettevõtjaks kujunemise perioodi pikkus oli ajaliselt erinev ning võis kesta mitu aastat. Kõik intervjuueeritavad ei osanud täpselt välja tuua, millal nad hakkasid mõtlema ettevõtlusega alustamise peale.

Bakalaureusetöö tulemused näitavad selgelt, et uuritud elustiiliettevõtjatel on nii ettevõtlusega alustamise kui ka ettevõtlusega tegelemise juures domineerival kohal mittemajanduslikud motiivid. Rõhutati, et kasumi teenimine ei ole esmatähtis. Töö tulemuste kohaselt tegeldakse elustiiliettevõtlusega tegevusvabaduse, iseseisvuse, enesearengu ja eneseteostuse nimel. Ettevõtlusega tegelemise juures peavad elustiiliettevõtjad eriti oluliseks, et nad saavad tegelda millegi meeldivaga, lisaks peeti oluliseks võimalust luua midagi püsivat ja jätkata esivanemate traditsioone. Mõnedel juhtudel on tegemist põhimõttelise sooviga tegeleda ettevõtlusega, seega vastandumisega palgatööle. Väga oluline on tegevusvabadus, mida ettevõtlus võimaldab.

Uuringu tulemused näitavad, et mitmed elustiiliettevõtjad on hakanud ettevõtlusega tegelema erilise elusündmuse (nihkesündmuse) mõjul. Uuritud ettevõtjatel oli nihkesündmusteks suhte loomine, elukohavahetus ja lapsepuhkus. Need sündmused andsid ettevõtjate elule uue perspektiivi ja panid neid mõtlema ettevõtlusega alustamise üle.

Intervjuueritavad tõid ettevõtlusega tegelema hakkamise puhul välja ka mitmeid hirmusid ja takistusi. Peamiselt nähti hirme ja takistusi iseenda, mitte väliste tegurite juures. Kaheldi enda võimekuses, motivatsioonis ja suutlikkuses ettevõtjana hakkama saada.

Intervjuude tulemused näitasid, et elustiiliettevõtjate ettevõtete omanikeringis ei ole enamasti muutusi toimunud ning omanikeks on peamiselt pereliikmed. Vaid ühel juhul on laiendatud omanikeringi sõbra kaasamisega. Need tulemused kinnitavad seisukohta, et elustiiliettevõtjate jaoks on väga olulised tegevusvabadus ja kontroll ettevõtte üle.

Seega võib järeldada, et elustiiliettevõtlus võimaldab elada elu nii, nagu soovitakse, ja tegelda meelepäraste tegevustega. Intervjuude vastused väljendavad ettevõtjate rahuolu oma elu ja ettevõtlusega. Selle põhjal võib arvata, et elustiiliettevõtlusega tegelemine on seotud kõrge heaolutasemega.

Kuna uuring viidi läbi võrdlemisi väikese valimiga, on põhjendatud analoogilise uuringu kordamine tulevikus suurema valimiga. Suurem valim võimaldaks selgitada välja, kas elustiiliettevõtjate motiivides ja nihkesündmustes esineb erinevusi, näiteks tegevusala, maakonna, soo, vanuse jm tunnuste alusel. Suurema valimi kasutamine võimaldaks läbi viia ka kvantitatiivse uuringu elustiiliettevõtjate motiivide ja nihkesündmuste kohta.

VIIDATUD ALLIKAD

1. **Acs, Z. J., Desai, S., Hessels, J.** Entrepreneurship, economic development and institutions. – *Small Business Economics*, 2008, Vol. 31, No. 3, pp. 219–234. DOI: 10.1007/s11187-008-9135-9
2. **Aldrich, H. E., Cliff, J. E.** The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. – *Journal of Business Venturing*, 2003, Vol. 18, No. 5, pp. 573–596. DOI: 10.1016/S0883-9026(03)00011-9
3. **Alina, B., Daniel, B.** Is There Evidence Of A European Lifestyle Entrepreneur In Tourism?. – *The Annals of the University of Oradea*, 2014, pp. 229–242. [https://www.researchgate.net/profile/Alina_Badulescu/publication/281206417_IS_THERE_EVIDENCE_OF_A_EUROPEAN_LIFESTYLE_ENTREPRENEUR_IN_TOURISM/links/55db214408aec156b9af4048/IS-THERE-EVIDENCE-OF-A-EUROPEAN-LIFESTYLE-ENTREPRENEUR-IN-TOURISM.pdf] 14.05.2018
4. **Amit, R., Muller, E.** “Push” and “pull” entrepreneurship. – *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 1995, Vol. 12, No. 4, pp. 64–80. DOI: 10.1108/1355255121126813
5. **Athayde, R.** Measuring enterprise potential in young people. – *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2009, Vol. 33, No. 2, pp. 481–500. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00300.x
6. **Bae, T. J., Qian, S., Miao, C., Fiet, J. O.** The relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: A meta-analytic review. – *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2014, Vol. 38, No. 2, pp. 217–254. DOI: 10.1111/etap.12095
7. **Balachandran, V., Sakthivelan, M. S.** Impact of information technology on entrepreneurship (e-entrepreneurship). – *Journal of Business Management & Social Sciences Research*, 2013, Vol. 2, No. 2, pp. 51–56. DOI: 10.1.1.402.9790

8. **Bergmann, H., Sternberg, R.** The changing face of entrepreneurship in Germany. – *Small Business Economics*, 2007, Vol. 28, No. 2–3, pp. 205–221. DOI: 10.1007/s11187-006-9016-z
9. **Binder, M., Coad, A.** Life satisfaction and self-employment: A matching approach. – *Small Business Economics*, 2013, Vol. 40, No. 4, pp. 1009–1033. DOI: 10.1007/s11187-011-9413-9
10. **Blanchflower, D. G., Oswald, A. J.** What makes an entrepreneur?. – *Journal of Labor Economics*, 1998, Vol. 16, No. 1, pp. 26–60. DOI: 10.1086/209881
11. **Bonnet, J., Le Pape, N.** Entrepreneurship motives, entrepreneurial orientation, and duration of new French Firms. – Rahim, M. A. (Ed.) *Social Intelligence, Leadership, and Problem Solving*. New Brunswick: Transaction Publishers, 2013, pp. 93–106.
12. **Bredvold, R., Skålén, P.** Lifestyle entrepreneurs and their identity construction: A study of the tourism industry. – *Tourism Management*, 2016, Vol. 56, pp. 96–105. DOI: 10.1016/j.tourman.2016.03.023
13. **Dobbs, M., Hamilton, R. T.** Small business growth: recent evidence and new directions. – *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 2007, Vol. 13, No. 5, pp. 296–322. DOI: 10.1108/13552550710780885
14. **Carter, S.** The rewards of entrepreneurship: Exploring the incomes, wealth, and economic well-being of entrepreneurial households. – *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2011, Vol. 35, No. 1, pp. 39–55. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2010.00422.x
15. **Cheung, O. L.** Are we seeing 'necessity' or 'opportunity' entrepreneurs at large?. – *Research in Business and Economics Journal*, 2014, Vol. 9, pp. 1–26. [<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.646.3046&rep=rep1&type=pdf>] 14.05.2018
16. **Claire, L.** Re-Storying the Entrepreneurial Ideal: Lifestyle Entrepreneurs as Hero?. – *Tamara Journal of Critical Organisation Inquiry*, 2012, Vol. 10, No. 1, pp. 31–39. DOI: 10.17261/Pressacademia.2017.489
17. **Daunfeldt, S. O., Elert, N., Johansson, D.** The economic contribution of high-growth firms: do policy implications depend on the choice of growth indicator?.

- Journal of Industry, Competition and Trade, 2014, Vol. 14, No.3, pp. 337–365.
DOI: 10.1007/s10842-013-0168-7
18. **Diener, E., Suh, E.** (1997). Measuring quality of life: Economic, social, and subjective indicators. – Social Indicators Research, 1997, Vol. 40, No. 1-2, pp. 189–216. DOI: 10.1023/A:1006859511756
 19. **Dobrev, S. D., Barnett, W. P.** Organizational roles and transition to entrepreneurship. – Academy of Management Journal, 2005, Vol. 48, No.3, pp. 433–449. DOI: 10.5465/amj.2005.1740791
 20. **Dunham, L. C.** From rational to wise action: Recasting our theories of entrepreneurship. – Journal of Business Ethics, 2010, Vol. 92, No. 4, pp. 513–530. DOI: 10.1007/s10551-009-0170-5
 21. Eesti ettevõtlike kasvustrateegia. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, 2013
[<http://kasvustrateegia.mkm.ee/pdf/Eesti%20ettevotluse%20kasvustrateegia%202014-2020.pdf>] 14.05.2018
 22. **Etikan, I., Musa, S. A., Alkassim, R. S.** Comparison of convenience sampling and purposive sampling. – American Journal of Theoretical and Applied Statistics, 2016, 5(1), pp. 1–4. DOI: 10.11648/j.ajtas.20160501.11
 23. **Folta, T. B., Delmar, F., Wennberg, K.** Hybrid entrepreneurship. – Management Science, 2010, Vol. 56, No. 2, pp. 253–269. DOI: 10.1287/mnsc.1090.1094
 24. **Frith, K.** Fickle rooster productions: Making a business from a hobby. – The International Journal of Entrepreneurship and Innovation, 2007, Vol. 8, No. 2, pp. 149–153. DOI: 10.5367/000000007780808011
 25. **Gabrielsson, J., Politis, D.** Work experience and the generation of new business ideas among entrepreneurs: An integrated learning framework. – International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 2002, Vol. 18, No. 1, pp. 48–74. DOI: 10.1108/13552551211201376
 26. **Getz, D., Petersen, T.** Growth and profit-oriented entrepreneurship among family business owners in the tourism and hospitality industry. – International Journal of Hospitality Management, 2005, Vol. 24, No. 2, pp. 219-242. DOI: 10.1016/j.ijhm.2004.06.007

27. **Gomez-Velasco, M., Saleilles, S.** The local embeddedness of lifestyle entrepreneur: an exploratory study. – Interdisciplinary European Conference on Entrepreneurship Research 2007, Montpellier, pp.1–20.
28. **Henderson, J.** Building the rural economy with high-growth entrepreneurs. – Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas City, 2002, Vol. 87, No. 3, pp. 45–70.
[<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.161.5800&rep=rep1&type=pdf>] 14.05.2018
29. **Hessels, J., Van Gelderen, M., Thurik, R.** Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 2008, Vol. 31, No. 3, pp. 323–339. DOI: 10.1007/s11187-008-9134-x
30. **Hoang, H., Gimeno, J.** Entrepreneurial identity – *Wiley Encyclopedia of Management*, 2015. DOI: 10.1002/9781118785317.weom030052
31. **Jack, S. L., Anderson, A. R.** The effects of embeddedness on the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 2002, Vol. 17, No. 5, pp. 467–487 DOI: 10.1016/S0883-9026(01)00076-3
32. **Jürgenson, A.** Ettevõtlusega tegelemise motiivid ja nende muutumine ettevõtte käivusfaasis. Tartu: Tartu Ülikool (magistritöö), 2010a, 84 lk.
33. **Jürgenson, A.** Vajadusettevõtlus Eestis: levik, probleemid ja ettevõtjate rahulolu. Tallinn: Poliitikauuringute Keskus PRAXIS, 2010b, 49 lk.
34. **Kirkwood, J.** (2009). Motivational factors in a push-pull theory of entrepreneurship. – *Gender in Management: An International Journal*, 2009, Vol. 24, No. 5, pp. 346–364. DOI: 10.1108/17542410910968805
35. **Koster, S., Markantoni, M., Strijker, D.** Side activity entrepreneur: Lifestyle or economic oriented. – Johansson, Karlsson & Stough (Eds.). *Agglomeration, Clusters and Entrepreneurship Studies in regional economic development Groningen/Niederlande*, 2010, pp. 132–156.
36. **Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., Carsrud, A. L.** Competing models of entrepreneurial intentions. – *Journal of Business Venturing*, 2000, Vol. 15, No. 5–6, pp. 411–432. DOI: 10.1016/S0883-9026(98)00033-0

37. **Manolova, T. S., Brush, C. G., Edelman, L. F.** What do women entrepreneurs want?. – *Strategic Change*, 2008, Vol. 17, No. 3–4, pp. 69–82 DOI: 10.1002/jsc.817
38. **Marchant, B., Mottiar, Z.** Understanding lifestyle entrepreneurs and digging beneath the issue of profits: Profiling surf tourism lifestyle entrepreneurs in Ireland. – *Tourism Planning & Development*, 2011, Vol. 8, No. 2, pp. 171–183. DOI: 10.1080/21568316.2011.573917
39. **Marcketti, S. B., Niehm, L. S., Fuloria, R.** An exploratory study of lifestyle entrepreneurship and its relationship to life quality. – *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 2006, Vol. 34, No. 3, pp. 241–259. DOI: 10.1177/1077727X05283632
40. **Mason, C., Brown, R.** Creating good public policy to support high-growth firms. – *Small Business Economics*, 2013, Vol. 40, No. 2, pp. 211–225. DOI: /10.1007/s11187-011-9369-9
41. **Masurel, E., Snellenberg, R.** Does the lifestyle entrepreneur exists? An analysis of lifestyle entrepreneurs compared with other entrepreneurs on the basis of the development of entrepreneurial competences. Vrije Univeristy School of Business and Economics, Research Memorandum, 2017, 14 p. [https://research.vu.nl/ws/files/40835458/2017_1_2.pdf] 14.05.2018
42. **Miller, K. D.** Risk and rationality in entrepreneurial processes. – *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2007, Vol. 1, No. 1-2, pp. 57–74. DOI: 10.1002/sej.2
43. **Peters, M., Frehse, J., Buhalis, D.** The importance of lifestyle entrepreneurship: A conceptual study of the tourism industry. – *Pasos*, 2009, Vol. 7, No. 2, pp. 393–405. DOI: 10.25145/j.pasos.2009.07.028
44. **Rabionet, S. E.** How I learned to design and conduct semi-structured interviews: An ongoing and continuous journey. – *The Qualitative Report*, 2011, Vol. 16, No. 2, pp. 563–566. [<https://pdfs.semanticscholar.org/a516/c0579551c7ec0653ae844a74b5460289c0b4.pdf>] 14.05.2018
45. **Reijonen, H.** Understanding the small business owner: what they really aim at and how this relates to firm performance: A case study in North Karelia, Eastern

- Finland. – Management Research News, 2008, Vol. 31, No. 8, pp. 616–629. DOI: 10.1108/01409170810892172
46. **Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E., Hay, M.** Global entrepreneurship monitor gem 2001 summary report. London Business School and Babson College, 2002, 63 p.
 47. **Robertson, M., Collins, A., Medeira, N., Slater, J.** (2003). Barriers to start-up and their effect on aspirant entrepreneurs. – Education+ Training, Vol. 45, No. 6, pp. 308–316. DOI: 10.1108/00400910310495950
 48. **Schwienbacher, A.** A theoretical analysis of optimal financing strategies for different types of capital-constrained entrepreneurs. – Journal of Business Venturing, 2007, Vol. 22, No. 6, pp. 753–781. DOI: /10.1016/j.jbusvent.2006.07.003
 49. **Shah, S. K., Tripsas, M.** The accidental entrepreneur: The emergent and collective process of user entrepreneurship. – Strategic Entrepreneurship Journal, 2007, Vol. 1, No. 1-2, pp. 123–140. DOI: 10.1002/sej.15
 50. **Schindehutte, M., Morris, M. H., Kuratko, D. F.** Triggering events, corporate entrepreneurship and the marketing function. – Journal of Marketing Theory and Practice, 2000, Vol. 8, No. 2, pp. 18–30. DOI: 10.1080/10696679.2000.11501865
 51. **Skokic, V., Morrison, A.** Conceptions of tourism lifestyle entrepreneurship: Transition economy context. – Tourism Planning & Development, 2011, Vol. 8, No. 2, pp. 157–169. DOI: 10.1080/21568316.2011.573915
 52. **Summers, D.** Forming Entrepreneurial Intentions: An Empirical Investigation of Personal and Situational Factors, New York: Routledge, 2013, 148 p.
 53. **Zellweger, T. M., Nason, R. S., Nordqvist, M.** From longevity of firms to transgenerational entrepreneurship of families: Introducing family entrepreneurial orientation. – Family Business Review, 2012, Vol. 25, No. 2, pp. 136–155. DOI: 10.1177/0894486511423531
 54. **Vaismoradi, M., Turunen, H., Bondas, T.** (2013). Content analysis and thematic analysis: Implications for conducting a qualitative descriptive study. – Nursing & Health Sciences, 2013, Vol. 15, No. 3, pp. 398–405. DOI: 10.1111/nhs.12048.

55. **Virick, M., Basu, A., Rogers, A.** Antecedents of entrepreneurial intention among laid-off individuals: A cognitive appraisal approach. – *Journal of Small Business Management*, 2013, Vol. 53, No. 2, pp. 450–468. DOI: 10.1111/jsbm.12067/
56. **Williams, N., & Williams, C. C.** Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighbourhoods. – *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2014, Vol. 10, No. 1, pp. 23–40. DOI: 10.1007/s11365-011-0190-3

Lisa 1. Intervjuu küsimused

1. Rääkige lühidalt oma taustast ettevõtjana, kaua olete sellega tegelenud, millised on Teie ettevõtte tegevusalad, kui paljude ettevõtetega olete seotud?
2. Kas oskate kirjeldada mõnd olukorda, kus olete loobunud suure potentsiaaliga võimalusest oma ettevõtte arendamiseks või kasvatamiseks, põhjusel, et see mõjub negatiivselt Teie isiklikule elule? Kirjeldage seda juhtumit. (*Märkus: see on kontrollküsimus, millega saadakse kinnitus, et kas on elustiiliettevõtja?*)
3. Kui mitu ettevõtet on Teil elu jooksul ettevõtjana olnud?
4. Millega tegelesite enne ettevõtjaks hakkamist?
5. Kirjeldage palun lähemalt seda, kuidas te esimest korda ettevõtlusega alustasite.
6. Kui kaua olite eelnevalt ettevõtlusega tegelemise peale mõelnud?
7. Mis olid peamised takistused, miks kulus aega enne kui hakkasite teostama mõtet ettevõtlusega alustada?
8. Milline sündmus või sündmus Teie elus andis tõuke selle ettevõttega alustamiseks. Kirjeldage seda sündmust ja kuidas see ettevõttega alustamist mõjutas.
9. Millised olid esimese ettevõtte alustamisel peamised põhjused, miks seda tegite? Mida ootasite ettevõtjaks olemiselt, mida tahtsite saavutada?
10. Milline oli selle ettevõtte omanike ring, millised muutused selles toimusid ja mis olid selle põhjused?
11. Kas olete endiselt seotud selle ettevõttega? Kui ei, siis kuidas lõppes Teie seotus selle ettevõttega?

Küsimused 12-18 juhul kui ettevõtjal on olnud elu jooksul mitu ettevõtet. Kui on praegu mitu ettevõtet, siis valida nendest üks.

12. Kirjeldage palun lähemalt seda, kuidas te praeguse ettevõttega alustasite?
13. Kui kaua olite eelnevalt ettevõtlusega tegelemise peale mõelnud?
14. Millised olid peamised takistused selle ettevõttega alustamisel?
15. Milline sündmus või sündmus Teie elus andis tõuke selle ettevõttega alustamiseks. Kirjeldage seda sündmust ja kuidas see ettevõttega alustamist mõjutas.
16. Millised olid peamised motiivid, miks hakkasite selle ettevõttega tegelema?
17. Milline on selle ettevõtte omanike ring, millised muutused selles toimusid ja mis olid selle põhjused?
18. Millised on Teie tulevikuplaanid selle ettevõttega seoses? Mis on nende põhjused?
19. Mida peate ettevõtjaks olemise juures oluliseks, miks olete ettevõtja?
20. Mis on praegu peamised motiivid ettevõtlusega tegelemaks, mis Teid ettevõtluse juures motiveerib?
21. Mida ütleb teile mõiste ettevõtja identiteet? Milliseks peate enda ettevõtja ettevõtja identiteeti?
22. Kuidas te määratleksite mõistet „elustiiliettevõtja“, miks peate või ei pea end elustiiliettevõtjaks?

Lisa 2. Esimese intervjuu üleskirjutus

1. Rääkige lühidalt oma taustast ettevõtjana, kaua olete sellega tegelenud, millised on Teie ettevõtte tegevusalad, kui paljude ettevõtetega olete seotud?
Olen ettevõtluses tegutsenud 9 aastat. Ainult ühes ettevõttes. Tegevusalaks põllumajandus ja kohaliku toidu tootmine.
2. Kirjeldage palun mõnd olukorda, kus olete loobunud suure potentsiaaliga võimalusest oma ettevõtte arendamiseks või kasvatamiseks, põhjusel, et see mõjub negatiivselt Teie isiklikule elule. Kirjeldage seda juhtumit.
Ei ole olnud sellist olukorda.
3. Kui mitu ettevõtet on Teil elu jooksul ettevõtjana olnud?
Üks.
4. Millega tegelesite enne ettevõtjaks hakkamist?
Töötasin õpitud erialal, algul projekteerijana, hiljem kohalikus omavalitsuses ehitusnõunikuna. Vahepealsetel aegadel kui nõukogude süsteem lagunes ja uut alles üles ehitati, sain kogemusi nii pangandusest kui hotellindusest ja erinevast asjaajamisest.
5. Kirjeldage palun lähemalt seda, kuidas te esimest korda ettevõtlusega alustasite.
Tulime maale elama, kuna minu isa, kes pidas üksi talu, hakkas vanaks jääma ja ei jaksanud enam üksi. Ta kinkis oma ettevõtte mulle ja mina omakorda poole sellest abikaasale. Kui olime maale kolinud, asus abikaasa kohe 100% oma ettevõttes tööle, mina töötasin algul kohalikus omavalitsuses ja sellest vaba aja panustasin kõik oma ettevõttesse.
6. Kui kaua olite eelnevalt ettevõtlusega tegelemise peale mõelnud?
Ma ei kaalunud niivõrd ettevõtjaks hakkamist kui pigem senisest elukohast Tallinna lähedalt päris maale kolimist, kuna minu ettevõtte on seotud maaeluga. Elukoha muutust kaalusime u 5 aastat.
7. Mis olid peamised takistused, miks kulus aega enne kui hakkasite teostama mõtet ettevõtlusega alustada?
*Hirm, et „äkki ei vea välja“ – et rahaliselt ei saa hakkama.
Hirm, et kui olen iseenda tööandja, kust leian motivatsiooni hommikul vara üles ärgata ja tööle minna.
Hirmud ei pidanud paika. Motivatsioonipuudust ei ole seni tekkinud ja leib on ka laual.*
8. Milline sündmus või sündmus Teie elus andis tõuke selle ettevõttega alustamiseks. Kirjeldage seda sündmust ja kuidas see ettevõttega alustamist mõjutas.

Nagu varem rääkisin, kui olime maale kolinud ja minu isa kinkis oma ettevõtte mulle.

9. Millised olid esimese ettevõtte alustamisel peamised põhjused, miks seda tegite? Mida ootasite ettevõtjaks olemiselt, mida tahtsite saavutada?
Võtsime isalt talu üle, sest vastasel juhul oleks pidanud otsustama selle müümise kasuks, kuid vanaisa rajatud põrustalust loobumine tundus väga halb võimalus. Olen väga seotud oma esivanemate ja juurtega. See on mulle väga tähtis. Tahtsingi ennekõike jätkata seda, mida vanaisa 1930-ndatel alustas – kasvatada oma maal puhast Eesti toitu ja õpetada inimesi sellest lugu pidama.
10. Milline oli selle ettevõtte omanike ring, millised muutused selles toimusid ja mis olid selle põhjused?
Alguses oli omanikuks minu isa, kes peagi firma minule kinkis. Mina võtsin partneriks oma abikaasa. Kunagi varem on osanikuks olnud ka isa vend, kuid sellest on juba u 15 aastat kui tema osa sai välja ostetud. Meil ongi pereettevõtte.
11. Kas olete endiselt seotud selle ettevõttega? Kui mitte, siis kuidas lõppes Teie seotus selle ettevõttega?
Jah.
12. Mida peate ettevõtjaks olemise juures oluliseks, miks olete ettevõtja?
Olen ettevõtja sellepärast, et praegu ei kujuta ette, et hakkaks kellast kellani kellegi teise juhtimise all tööle. Saan ise oma tegutsemisaega sättida. Minu jaoks on igasuguse tegevuse kõige huvitavam osa välja mõtlemine ja esmane elluviimine. Kui algab igapäevarutiin, muutub see mulle igavaks. Seni kui saan tegeleda uute suundade käivitamisega ja uute toodete väljatöötamisega, olen motiveeritud. Seetõttu ei välista, et vanemas eas annan ettevõttes põhitegevuse palgatöötajatele ja tegutsen ise kusagil mujal, hoides vaid omanikuna praegusel firmal silma peal.
13. Mis on praegu peamised motiivid ettevõtlusega tegelemaks, mis Teid ettevõtluse juures motiveerib?
Üks suurimaid motivaatoreid on oma aja peremeheks olemine, teine pidev arenemine. Samuti võimalus oma valdkonnas inimesi harida, näidata neile oma ettevõtet ja tutvustada toodangut, selgitada, miks see kõik on vajalik. Tahan näidata, et elu maal on võimalik. Loodan, et meie näide kannustab ka teisi maale ettevõtjaks tulema. Olen viimasel ajal hakanud tegeleme noorte ettevõtlikkuse arendamisega, olen õpilasfirmade mentoriks. See võimaldab endal jälle uues suunas edasi areneda, aga see ei oleks olnud võimalik, kui mul ei oleks ettevõtluskogemust.
14. Mida ütleb teile mõiste ettevõtja identiteet? Milliseks peate enda ettevõtja identiteeti?

Ettevõtja on ettevõtja 24h ööpäevas, samuti nagu ema on ema kogu aeg, sõltumata lapse kohalolekust. Ettevõte on nagu sinu laps. Identiteet, mille ise endale ettevõtjana kujundad, loob pildi, millest potentsiaalsed kliendid lähtuvad sinu ettevõttega suheldes ja ostuotsuste tegemisel.

Usun, et olen ettevõtjana pühendunud, kliendisõbralik, avatud, teadlik ja konkreetne.

15. Kuidas te määratleksite mõistet „elustiiliettevõtja“, miks peate või ei pea end elustiiliettevõtjaks?

Pean end elustiiliettevõtjaks, kuna meie ettevõte on talu. Traditsiooniline talupidamine on elustiil, mitte äri. Meie elustiil ja ühtlasi ka ettevõtlus on seotud maaga, mille omanikud oleme.

See ei võimalda suuri kasumeid, ei tee rikkaks, kuid annab võimaluse meeldivas elukeskkonnas rahuldavalt ära elada, pakkudes samas ka tööd kohalikele elanikele.

Minu töö on ka minu hobi, ma usun sellesse ja jagan seda usku ka oma klientidega.

Väga oluline on, et tegutsedes maal oma ettevõttes koos oma vanematega, saan luua ka oma lastele tervislikud elutingimused ja õpetada neile elementaarseid töid, mis alati ära toidavad, mis ka ei juhtuks.

Lisa 3. Teise intervjuu üleskirjutus

1. Rääkige lühidalt oma taustast ettevõtjana, kaua olete sellega tegelenud, millised on Teie ettevõtte tegevusalad, kui paljude ettevõtetega olete seotud?
Olen turismitalunik 12-ndat hooaega. Pakume majutust ja aktiivset puhkust. Seotud olen ühe ettevõttega.
2. Kirjeldage palun mõnd olukorda, kus olete loobunud suure potentsiaaliga võimalusest oma ettevõtte arendamiseks või kasvatamiseks, põhjusel, et see mõjub negatiivselt Teie isiklikule elule. Kirjeldage seda juhtumit.
Laenu võtmine oleks olnud kasuks päikeseenergia kasutusele võtmisel jm., kuid pererahu säilitamise huvides ei saanud seda teha.
3. Kui mitu ettevõtet on Teil elu jooksul ettevõtjana olnud?
On olnud üks kooperatiiv kohe iseseisvuse algusest, perefirma osaühing ja nüüd turismitalu, ajaliselt järjest – vaheaegadetta.
4. Millega tegelesite enne ettevõtjaks hakkamist?
Töötasin puusepp – viimistlejana.
5. Kirjeldage palun lähemalt seda, kuidas te esimest korda ettevõtlusega alustasite.
Asutasime kooperatiivi senise tööandjaga.
6. Kui kaua olite eelnevalt ettevõtlusega tegelemise peale mõelnud?
Juba aastaid ka Nõuka ajal, kui müüsin illegaalselt oma tööd.
7. Mis olid peamised takistused, miks kulus aega enne kui hakkasite teostama mõtet ettevõtlusega alustada?
Nõuka ajal oli keeruline alustada ettevõtlust.
8. Milline sündmus või sündmus Teie elus andis tõuke selle ettevõttega alustamiseks. Kirjeldage seda sündmust ja kuidas see ettevõttega alustamist mõjutas.
Kodu ehitamiseks, aktiivsustega tegelemiseks ja elamiseks oli raha vaja.
9. Millised olid esimese ettevõtte alustamisel peamised põhjused, miks seda tegite? Mida ootasite ettevõtjaks olemiselt, mida tahtsite saavutada?
Kooperatiivina avanesid laiemad võimalused. Unistuste täitmiseks oli vähe teavet omal ja kaaslastel. Enesetäiendamine lünklik ja ka saadavus ning alane info vähene.
10. Milline oli selle ettevõtte omanike ring, millised muutused selles toimusid ja mis olid selle põhjused
Kooperatiivi osanike ring paisus laiaks, endised ja uued töökaaslased. Raskuste

tekkides turu situatsiooni muutudes ei osatud reageerida ja mindi kahjuks isiklikuks, mis laostas ettevõtmise. Lahkusin ja tegime kolmekesi perefirma osatühingu, kasutades osaliselt ka kooperatiivist osakutena saadud töövahendeid ja teadmisi. Peale põhiliikme, isa surma, hakkasin mõtlema muutmisele ja rajasime talufirma, kuhu võtsime kaasa säilinud tootmise ja alustasime majutuse ning aktiivse puhkuse pakkumist. Rikkaks ei saa, kuid elustiiliks kõlbab hästi.

11. Kas olete endiselt seotud selle ettevõttega? Kui mitte, siis kuidas lõppes Teie seotus selle ettevõttega?

Tegutseme edasi, suvel turistidega, talvel ehitusteenuseid ja mõningast oma toodangut müües.

Küsimused 12-18 juhul kui ettevõtjal on olnud elu jooksul mitu ettevõtet. Kui on praegu mitu ettevõtet, siis valida nendest üks.

12. Kirjeldage palun lähemalt seda, kuidas te praeguse ettevõttega alustasite?

Ämmale tagastati mereäärset maad Saaremaal. Otsustasime turismitalu rajada.

13. Kui kaua olite eelnevalt ettevõtlusega tegelemise peale mõelnud?

Enne maa tagastamist talu peale ei mõelnud.

14. Millised olid peamised takistused selle ettevõttega alustamisel?

Investeeringiraskused töö kõrvalt oma jõududega ehitades, käies Tallinnast edasi-tagasi.

15. Milline sündmus või sündmus Teie elus andis tõuke selle ettevõttega alustamiseks. Kirjeldage seda sündmust ja kuidas see ettevõttega alustamist mõjutas.

Soov elada rahulikumat elu maal, saare peal mere ääres.

16. Millised olid peamised motiivid, miks hakkasite selle ettevõttega tegelema?

Luuu perele midagi püsivat, edaspidi abiks olevat.

17. Millised on Teie tulevikuplaanid selle ettevõttega seoses? Mis on nende põhjused?

Talu arendada ja parandada oma sealseid elamistingimusi paikseks jäämiseks.

18. Milline oli selle ettevõtte omanike ring, millised muutused selles toimusid ja mis olid selle põhjused?

Viimatised on olnud pere liikmete omanduses.

19. Mida peate ettevõtjaks olemise juures oluliseks, miks olete ettevõtja?

Saab ise otsustada mida ja kuidas teha.

20. Mis on praegu peamised motiivid ettevõtlusega tegelemaks, mis Teid ettevõtluse juures motiveerib?

Iseenda peremees olemine.

21. Mida ütleb teile mõiste ettevõtja identiteet? Milliseks peate enda ettevõtja ettevõtja identiteeti?

Inimene kes tahab midagi ära teha, teiste ja enese rahuloluks.

22. Kuidas te määratleksite mõistet „elustiiliettevõtja“, miks peate või ei pea end elustiiliettevõtjaks?

Elustiiliettevõtja seob ettevõtluse oma igapäevase eluga tihedamalt, põhieesmärgiks ei pruugi olla ainult materiaalse kasumi teenimine vaid isegi tähtsamaks peetakse tegevuse sobivust ja meeldimist.

Lisa 4. Kolmanda intervjuu üleskirjutus

1. Rääkige lühidalt oma taustast ettevõtjana, kaua olete sellega tegelenud, millised on Teie ettevõtte tegevusalad, kui paljude ettevõtetega olete seotud?
Tegelen aastast 1992. Olen seotud kahe ettevõttega, aga need on tegelikult üks samasugune ettevõtte. Korraldan talvel kelgu- ja räätamatku, suvel kanuu- ja jalgsimatku Soomaal.
2. Kirjeldage palun mõnd olukorda, kus olete loobunud suure potentsiaaliga võimalusest oma ettevõtte arendamiseks või kasvatamiseks, põhjusel, et see mõjub negatiivselt Teie isiklikule elule. Kirjeldage seda juhtumit.
Sellest olukorda ei olnud. Tahaks, et ettevõtte jäi väikseks. Kui midagi negatiivselt mõjuks isiklikule elule, siis oleks loobunud.
3. Kui mitu ettevõtet on Teil elu jooksul ettevõtjana olnud?
Kaks.
4. Millega tegelesite enne ettevõtjaks hakkamist?
Töötasin kolhoosis. Vabal ajal korraldasin matkad turistidele, olin giid.
5. Kirjeldage palun lähemalt seda, kuidas te esimest korda ettevõtlusega alustasite.
Tegelikult, üks aasta varem kui Soma rahvuspargi moodustati, aastal 1993.
6. Kui kaua olite eelnevalt ettevõtlusega tegelemise peale mõelnud?
Elu jooksul ei mõelnud, see oli spontaane otsus, kui ilmus selline võimalus matkade korraldamisega tegeleda ja raha teenida.
7. Mis olid peamised takistused, miks kulus aega enne kui hakkasite teostama mõtet ettevõtlusega alustada?
Takistusi ei olnud. Mingit hirmu ka ei olnud, kuna täpselt teadsin millega tahan tegeleda ja mida on vaja selleks. Kulus aega äriplaani koostamiseks, aga ei pea seda takistuseks.
8. Milline sündmus või sündmus Teie elus andis tõuke selle ettevõttega alustamiseks. Kirjeldage seda sündmust ja kuidas see ettevõttega alustamist mõjutas.
Soomaa rahvuspargi moodustamine oli tõuke selle ettevõttega alustamiseks.
9. Millised olid esimese ettevõtte alustamisel peamised põhjused, miks seda tegite? Mida ootasite ettevõtjaks olemiselt, mida tahtsite saavutada?
Matkade korraldamine – see on minu kirg. Tahtsin, et rohkem inimesi tutvus Soomaa rahvuspargiga. Motivatsiooniks oli soov, et ei peaks enam kunagi tööl käima või tundma, et ma teen tööd.

10. Milline oli selle ettevõtte omanike ring, millised muutused selles toimusid ja mis olid selle põhjused?
Suurt osa aega olin ainuke omanik. Viimaste aastate ring laienes, lisas üks inimene, minu sõber.
11. Kas olete endiselt seotud selle ettevõttega? Kui mitte, siis kuidas lõppes Teie seotus selle ettevõttega?
Jah.
12. Mida peate ettevõtjaks olemise juures oluliseks, miks olete ettevõtja?
Ma ütleks, et see on vabadus, aega planeerimise võimalus.
13. Mis on praegu peamised motiivid ettevõtlusega tegelemaks, mis Teid ettevõtluse juures motiveerib?
Mingis mõttes rutiin. Teiste sõnadega, ma ei oska juba teist moodi elada, see on pigem harjumus elustiilile. Matkate korraldamine jäänud sammaks motivatsiooniks nagu esialgselt oli.
14. Mida ütleb teile mõiste ettevõtja identiteet? Milliseks peate enda ettevõtja ettevõtja identiteeti?
Ei kuulnud seda. Ei oska öelda.
15. Kuidas te määratleksite mõistet „elustiiliettevõtja“, miks peate või ei pea end elustiiliettevõtjaks?
Ikka pean enda elustiiliettevõtjaks. Mul ei ole vaja tööl käia, sest see on kirg millega saan samal ajal elatada ennast ja oma peret. Kasu teenimine ei ole peamine eesmärk, see jääb tagaplaanile. Kui tavalise ettevõtja eesmärk on kasum, siis elustiiliettevõtja eesmärk on rahulolu, oma elustiili finantseerimine.

Lisa 5. Neljanda intervjuu üleskirjutus

1. Rääkige lühidalt oma taustast ettevõtjana, kaua olete sellega tegelenud, millised on Teie ettevõtte tegevusalad, kui paljude ettevõtetega olete seotud?
Meie ettevõtte saab käesoleva aasta mais 5 aastaseks. See sai loodud aasta peale seda, kui otsustasime ja ka hakkasime tegelema mesindusega. Tänapäevaks on lisaks mesindusele tegevusalana ka koolitused ja supervisioon, sest mina lõpetasin 2016 aastal vastava väljaõppe ja pakun jõudumööda vastavat teenust. Selle osakaal on aga väga väike. Rohkemate ettevõtetega me seotud ei ole.
2. Kirjeldage palun mõnd olukorda, kus olete loobunud suure potentsiaaliga võimalusest oma ettevõtte arendamiseks või kasvatamiseks, põhjusel, et see mõjub negatiivselt Teie isiklikule elule. Kirjeldage seda juhtumit.
Sellele ei oska vastata, ilmselt midagi sellist ei ole olnud. Püüame hoida tasakaalu ja arvestada omi võimalusi.
3. Kui mitu ettevõtet on Teil elu jooksul ettevõtjana olnud?
Varem ei ole meist kumbki ettevõtlusega tegelenud.
4. Millega tegelesite enne ettevõtjaks hakkamist?
Praegusel kujul ettevõtlusega tegeleme mõlemad oma põhitöö kõrvalt ja mõlemad olemegi palju aastaid seda tööd teinud, valdkondadeks ehitus ja sotsiaaltöö. Mesindus võtab suvise aja, kõik nädalavahetused aprillist oktoobrini. Muud, mesindusega seotud tegemised näiteks müük ja inventari korrashoid võtab meie talvise vaba aja.
5. Kirjeldage palun lähemalt seda, kuidas te esimest korda ettevõtlusega alustasite.
Mesindusega alustasime seetõttu, et meie maakodu Kesk-Eestis jäi tühjaks. Tundus mõttetu hakata nii kaugele sõitma vaid muru niitmise pärast kuid ei raatsinud vana, suguvõsale kuulunud põlistalu ka müüa. Selles talus oli kõige muu kõrvalt alati peetud ka mesilasi ja paar peret olid säilinud. Minu elukaaslane arvas, et äkki me võiks proovida mesindusega, tema sugulased on mesinikud ja võiksim nendelt saada alustuseks koolitust ja ka vajamineva osta. Me kumbki ei tahtnud jätta oma põhitööd, mis meile mõlemale meeldib ja mesindus tundus olevat just selline tegevus mis sobiks põhitöö kõrvale ja mis kuidagi väärtustaks seda maakodu ja annaks meie sel käimistele mingi mõttekama sisu. Oleme ka mõlemad loomu poolest tegutsejad ja ka selles talus on alati töö au sees olnud ja kõigist neist motiividest tulenevalt otsustasimegi proovida. Üsna pea hakkasin unistama maale elama asumisest, tööst loobumisest ja ainult mesindusega tegelemisest. Kahjuks ei ole see veel võimalik aga plaanime seda oma pensionipõlveks või kui olude sunnil üks meist linnas töö peaks kaotama. 2012 aasta varasuvel tekkis mõte hakata maakodus mesindusega tegelema, suvel käisime õppimas ja sügisel saime esimese väikese meesaagi, mida hakkasime sõpradele kinkima ja ka müüma.

6. Kui kaua olite eelnevalt ettevõtlusega tegelemise peale mõelnud?
Ettevõtteks vormistamine oli kiire mõte ja kohe vormistasime ära. Umbes aasta tegutsesime lihtsalt niisama ja ei mõelnud ettevõtte vormistamise peale.
7. Mis olid peamised takistused, miks kulus aega enne kui hakkasite teostama mõtet ettevõtlusega alustada?
Otseseid takistusi ei olnud, me lihtsalt ei olnud nii teadlikud, mõtlesime tegelda niisama mesindusega, kõik muu tundus keeruline ja bürokraatlik. Me ei näinud ka kasu, miks peaks olema ettevõtte. Ja meil ei olnud alguses mõttes hakata laienema nii kiiresti, mina kujutlesin seda tegevust tõesti lihtsalt ainult hobina, mingi puhkuseaegse tegevusena, mis annab maakodus tegutsemisele suurema tähenduse.
8. Milline sündmus või sündmus Teie elus andis tõuke selle ettevõttega alustamiseks. Kirjeldage seda sündmust ja kuidas see ettevõttega alustamist mõjutas.
Kõige suurem tõuge oli, et hakkasime 2011. aastal koos elama ja kuna meil mõlemal olid sellised toredad perekonnanimed siis panime need nimed kokku ja saime toreda nime, millega hakati meid vahel kutsuma. Ja kui alustasime mesindusega ja kinkisime sõpradele mett, andis üks hea ja väga ettevõtlik noor sõber, kes on läbinud ettevõtluse koolitusi ja kes on ise mitme ettevõttega seotud, nõu teha oma ettevõtte kui me ikka oleme kindlad oma mesindamise soovis. See mõte hakkas meeldima ja kuna meil oli väga hea nimi olemas siis me kaua ei mõelnud. 2013 mai tegimegi seda, kuigi igasugune selline asjaajamine tekitas väikest hirmu, tundus, et sellega kaasneb suur vastutus aga samal ajal oli see ka väljakutseks ja usaldasime sõpra, kes meile asjaajamises nõu andis.
9. Millised olid esimese ettevõtte alustamisel peamised põhjused, miks seda tegite? Mida ootasite ettevõtjaks olemiselt, mida tahtsite saavutada?
Mingeid erilisi põhjuseid peale selle, et meil oli mesindus tegevusena ja hea nimi, ei olnud. Usaldasime oma sõpra, kes arvas, et nii oleks õige. Võibolla lootsime, et suudame paremini turustada kui on selline tore nimi ja asi nõ ametlik. Olime ka aru saanud, et meie tegevus on väga kallis hobi. Ja ilmselt ka mingi eeskuju, sest palju mesinikke tegutseb ettevõtjatena. Hiljem hakkasime aru saama, et seda võiks kasutada võimalike toetuste saamiseks.
10. Milline oli selle ettevõtte omanike ring, millised muutused selles toimusid ja mis olid selle põhjused?
Meil on pereettevõtte, oleme ainukesed liikmed ja mõlemad oleme ka juhatuses.
11. Kas olete endiselt seotud selle ettevõttega? Kui mitte, siis kuidas lõppes Teie seotus selle ettevõttega?

Oleme mõlemad selle ettevõttega seotud.

12. Mida peate ettevõtjaks olemise juures oluliseks, miks olete ettevõtja?

Hästi oluline on see, et ettevõtlus annab võimaluse ise asju otsustada ja teha, tekitab tunde sõlmatuses. See annab võimaluse rakendada oma võimeid, otsida lahendusi ja olla loov. Oleme elukaaslasega mõlemad pikalt olnud juhtivatel ametikohtadel ja hindame võimalust ise otsuseid vastu võtta ja vastutada. Oleme mõlemad väga tegusad inimesed, suudame iseennast ja oma tegevusi juhtida ja planeerida. Ettevõtlus sobib meie loomusega. Võiks öelda, et see on vabadus, kuid tean, et see on näiline, tegelikult teed seda kogu oma vaba aja, muretsed tohutult ja see täidab kogu su elu, tekitab magamata äid ja on tegelikult kurnav. Ja konkreetset see ettevõtlus sündis tänu „vajadusele“ tegeleda maakodu säilitamisega ja sellest tulenevalt valisime tegevuse, mis sinna sobiks. See konkreetne ettevõtlus peaks olema jüükohane ka pensionipõlves.

13. Mis on praegu peamised motiivid ettevõtlusega tegelemaks, mis Teid ettevõtluse juures motiveerib?

See on tegevus, mida saame koos teha, mis meid seob, on nõ meie lapsuke. Tegevus on jõukohane põhitöö kõrvalt, annab elule sisu ja maal käimistele mõtte. On põnev ja keeruline, väljakutseid pakkuv. Mõtleme ka ajale, mil oleme pensionil ja see tegevus tundub olevat midagi, millega ka siis toime tuleme. Väga meeldib, et see on loodusega seotud tegevus, saame palju olla väljas ja käia maal. See on füüsiliselt veel jõukohane ja pakub koormust, on nõ treening ja nauding ja kasu. See on põnev, meile mõlemale meeldib tegelemine vabas õhus ja olla loodusega kooskõlas ja sõltuv. Tegelemine mesilastega on huvitav, kunagi ei tea tulemust, see sõltub nii paljudest asjaoludest, millest suuremat osa ei ole rumala tegutsemisega võimalik enda kasuks pöörata aga targalt tegutsedes hätta ei jää. See on väga põnev.

14. Mida ütleb teile mõiste ettevõtja identiteet? Milliseks peate enda ettevõtja ettevõtja identiteeti?

Tegelikult see mõiste ei ütle eriti midagi, ei ole nii konkreetset seda enda jaoks sünnastanud. Kui aga mõelda siis minu jaoks tähendab see esmalt ennekõike ausust ja vastutust. Head nime ja selle hoidmist. Meenub, et siiski tegelesime ajurünnakuna sellega kui otsisime enda ettevõttele sloganit. Koos heade sõpradega mõtlesime meie tegevusele ja meie suhtele, tänu millele see ettevõtte sündis ja tegelikult on suur osa meie ettevõtte identiteedist seotud ka selle vana kohaga. Me väärtustame seda vana paika, selle hoidmist, meie enda suhet ja ausat kaupa ja kauplemist. Me müüme kõike seda.

15. Kuidas te määratleksite mõistet „elustiiliettevõtja“, miks peate või ei pea end elustiiliettevõtjaks?

Ma ei teadnud sellisest väljendist midagi aga olen niimoodi mõelnud küll. Meie elustiil ja suuresti elu sisu on see vana maakodu, selle taastamine ja mesindamine seal. Ettevõtte tekkis selle tõttu, et hoida ja säilitada seda kohta, mitte kasu saamise eesmärgil. Jagame meelsasti oma tegevusega seotut oma sõpradega ja huvilistega, meie peamised jututeemad seltskonnas on sellega seotud, see on suuresti meie elu sisu. Me ei arvesta rahasse oma tööd ja aega ja vaeva, mis selle kõigega on seotud. Me ei teeni kasumit, kuigi see on meie eesmärk tulevikuks. Oleme õnnelikud kui leiame inimesi, kes meie mett hindavad, see on meile tohtis ja oluline. Meie nõ kliendid on enamasti meie sõbrad ja sõprade sõbrad. Võibolla siis oleme.

Lisa 6. Viienda intervjuu üleskirjutus

1. Rääkige lühidalt oma taustast ettevõtjana, kaua olete sellega tegelenud, millised on Teie ettevõtte tegevusalad, kui paljude ettevõtetega olete seotud?
Olen seotud ühe ettevõttega. Ettevõtte tegevusalad on kohvik, talupood ja väike pagaritöökoda. Igapäevaselt ma olen hõivatud sellega ja muud tööd ei tee.
2. Kirjeldage palun mõnd olukorda, kus olete loobunud suure potentsiaaliga võimalusest oma ettevõtte arendamiseks või kasvatamiseks, põhjusel, et see mõjub negatiivselt Teie isiklikule elule. Kirjeldage seda juhtumit.
Tegelikult tänaseks minu mõte on, et ma tegelikult ei tahagi kuidagi ettevõtte arendada või kasvatada. Tahan, et see oleks väike nagu täna on. Mina loobuks sellest võimalusest.
3. Kui mitu ettevõtet on Teil elu jooksul ettevõtjana olnud?
Üks.
4. Millega tegelesite enne ettevõtjaks hakkamist?
Vahetult enne ma olin lastega kodus, aga enne seda ma töötasin Tehvandi spordikeskuse toitlustusjuhina, alates aastast 2001. Enne seda töötasin kaks aastat restoranis kokana.
5. Kirjeldage palun lähemalt seda, kuidas te esimest korda ettevõtlusega alustasite.
See oli sama ettevõtte, alustasin aastal 2011. Otsustasin ettevõtlusega alustada, kuna eelmine töökoht oli minu elukohast 50 km kaugusel. Samuti 3 lapse kõrvalt iga päev 50 km tööle sõita ei tundunud väga tore. Teiste sõnadega tahaks leida võimalus nende ja kodule lähemal olla. Alguses alustasime talupoega, et meil nagu kohvikut ja pagarikodu kõrval ei olnud. Need on aja jooksul juurde tulnud.
6. Kui kaua olite eelnevalt ettevõtlusega tegelemise peale mõelnud?
Ei oska öelda, et kuidagi eelnevalt mõtlesin. Hakkasin mõtlema, kui oli väikeste lastega kodus ja mul oli riigi poolt võimalus kodus olla. Leidsin, et see on just minu jaoks väga hea võimalus, et kas nüüd või mitte kunagi nii-öelda palgatöölt ära tulla. Väiksed lapsed ei olnud takistuseks sellepärast, et väga tore elukaaslane, kes võttis selle koorma enda kanda.
7. Mis olid peamised takistused, miks kulus aega enne kui hakkasite teostama mõtet ettevõtlusega alustada?
Takistusi pole, aga hirmud olid. See oli tundmatu maa. Varem ei olnud ettevõtja. Olin allüksuse juht. Mul oli 9 alluvat, aga see on ikkagi oluline vahe, kas sa oled lihtsalt ühes organisatsioonis nii-öelda juhataja või sa oled selle omanik.
8. Milline sündmus või sündmus Teie elus andis tõuke selle ettevõttega alustamiseks. Kirjeldage seda sündmust ja kuidas see ettevõttega alustamist mõjutas.

Võib öelda, et see oli just selline olukord kui oli 3 last ja tahtsin töökoha endale lähemale tuua. Samal ajal tahtsin ka ise midagi ära teha, mingi väljakutse.

9. Millised olid esimese ettevõtte alustamisel peamised põhjused, miks seda tegite? Mida ootasite ettevõtjaks olemiselt, mida tahtsite saavutada?

Ettevõtte alustamisel tahaks rohkem vaba aega ja rohkem aega. Aga 7 aastat hiljem võin öelda, et vaba aega kohe kindlasti rohkem ei ole ja esialgul raha oli ka vähe.

10. Milline oli selle ettevõtte omanike ring, millised muutused selles toimusid ja mis olid selle põhjused?

Olin selle ettevõtte ainuke omanik. Minu ettevõttes töötab ka minu elukaaslane, kes on meie kohviku peakokk.

11. Kas olete endiselt seotud selle ettevõttega? Kui mitte, siis kuidas lõppes Teie seotus selle ettevõttega?

Jah.

12. Mida peate ettevõtjaks olemise juures oluliseks, miks olete ettevõtja?

Vabadus ja võimalus ise otsustada, mida teha tahad.

13. Mis on praegu peamised motiivid ettevõtlusega tegelemaks, mis Teid ettevõtluse juures motiveerib?

Motiivid ei muutunud. Võimalus ise valida mida sa tahad teha. Mind motiveerivad põnevad inimesed kellega kohtun. Täna on see motiiv, et ikkagi jõuda selleni, et sul on rohkem mitte vaba aega, aga tööga hõivatud aega. Samal ajal saan ise otsustada kui palju töötada konkreetsel päeval.

14. Mida ütleb teile mõiste ettevõtja identiteet? Milliseks peate enda ettevõtja ettevõtja identiteeti?

Ei oska öelda.

15. Kuidas te määratleksite mõistet „elustiiliettevõtja“, miks peate või ei pea end elustiiliettevõtjaks?

Minu jaoks on elustiiliettevõtja inimene, kellel ettevõtte on hästi tema nägu. Lisaks, see tähendab minu jaoks, et ma tahan teha seda seal, kus ma elan. Sageli ettevõtted on sellised, kus omanik ei ole üldse nii-öelda igapäevaselt tegev. Vastupidi elustiiliettevõtja tegelikult ei saa oma ettevõttes nii-öelda väga ära taanduda, sest sageli oled omaettevõtte nii-öelda maskott. Et meil on ka näiteks, sellesama saia küpsetamise puhul, kui mina käin ära, siis mõned kliendid vaatavad neid teisi tüdrukuid ja ütlevad: „Kas te ikka olete need?“. See seotus on ühest küljest tore, et sinu persoonilugu seostatakse mingisuguse ettevõttega. Teisest küljest on see ka natuke koormav, kuna ei saa võib-olla saada taanduda, kuna ettevõtte muutub natuke. Elustiiliettevõtja ei pruugi sissetulekud alguses

olla sellised mis võimaldaksid mingeid kohustusi üleval pidada, selleks peab olema mingisugused säästud, kuna sissetulek on hästi kaootiline. Sageli elustiiliettevõtjad on need inimesed, kellel on lapsed juba julgevad veel vähem hakata. Samuti on rohkem neid inimesi, kes on kuskil 40 pluss vanuses, nad on mingid asjad oma elus ära teinud ja nad leiavad, et see neile ei paku rahuldust. Siis nad otsustavad mingi totaalse kannapöörde teha ja teha seda, mis tõsiselt meeldib.

Lisa 7. Kuuenda intervjuu üleskirjutus

1. Rääkige lühidalt oma taustast ettevõtjana, kaua olete sellega tegelenud, millised on Teie ettevõtte tegevusalad, kui paljude ettevõtetega olete seotud?
Esimese ettevõtte lõin 1997, ja see oli Tallinnas, mis tegeles toitlustusega. Peamiselt kooli toitlustusega ja selle kõrvalt tegelesin cateringiga ja pidudes toitlustamisega.
2. Kirjeldage palun mõnd olukorda, kus olete loobunud suure potentsiaaliga võimalusest oma ettevõtte arendamiseks või kasvatamiseks, põhjusel, et see mõjub negatiivselt Teie isiklikule elule. Kirjeldage seda juhtumit.
Sellist juhust ei ole olnud. Aga, kuid see oleks siis ikka loobusin sel juhul.
3. Kui mitu ettevõtet on Teil elu jooksul ettevõtjana olnud?
Kaks.
4. Millega tegelesite enne ettevõtjaks hakkamist?
Enne ettevõtlust olin tööl kooli majandusjuhataja, kus oli samuti vaja palju organiseerida. Aga kodus olen tegelenud õmblustöödega teistele ja sügaval vene ajal ka vahvlite küpsetamisega ja rahvariide valmistamisega. Nii et kogu aeg eraettevõtlusega ka siis kui seda ei olnud veel ametlikuks tehtud.
5. Kirjeldage palun lähemalt seda, kuidas te esimest korda ettevõtlusega alustasite.
Esimene kord võibki seda lugeda, et tegin õmblustöid, siis rahvariideid ja küpsetasin vahvleid ja müüsin neid, see ka ettevõtlus.
6. Kui kaua olite eelnevalt ettevõtlusega tegelemise peale mõelnud?
Mõtlemisega pole olnud aega tegeleda kõik on kuidagi sujuvalt ühest teise läinud, kõik oli vaid vormistamise küsimus.
7. Mis olid peamised takistused, miks kulus aega enne kui hakkasite teostama mõtet ettevõtlusega alustada?
Takistusi ei olnud, kohe kui võimalus anti, kohe vormistasin paberid ja töö hakkas pihta. Ainuke takistus, kui nii võib öelda, olid lapsed, kellele oli vaja haridus anda ja nendega ühte sammu käia, enne kui sukeldusin päris ettevõtja töösse. Kui lapsed keskkooli läbi said, oli aeg 100% pühenduda ettevõtlusele, mis kujunes elustiiliks, sest ma elan seda elu igapäevaselt, mitte ei juhi seda kõrvalt.
8. Milline sündmus või sündmus Teie elus andis tõuke selle ettevõttega alustamiseks. Kirjeldage seda sündmust ja kuidas see ettevõttega alustamist mõjutas.

See oli hea juhus peale laste kooli lõpetamist, kus oli motiiv koolis töötamisel ära kadunud, leidsin uue armastuse maalt, kellel juhuslikult oli olemas koht, vana talumaja, millest sai kõik alguse. Mõte oli juba ammu enne peas valmis.

9. Millised olid esimese ettevõtte alustamisel peamised põhjused, miks seda tegite?
Mida ootasite ettevõtjaks olemiselt, mida tahtsite saavutada?
Tahtsin pakkuda inimestele head, mugavat ,puhast tuba, maitsvat maatoitu ja lahket teenindust, mis on ka saavutatud.
10. Milline oli selle ettevõtte omanike ring, millised muutused selles toimusid ja mis olid selle põhjused?
Ettevõtte kulub minule ja minu abikaasale, algusest peale.
11. Kas olete endiselt seotud selle ettevõttega? Kui mitte, siis kuidas lõppes Teie seotus selle ettevõttega?
Olen ikka selles ettevõttes omanik ja juhatuse liige.
12. Mida peate ettevõtjaks olemise juures oluliseks, miks olete ettevõtja?
Motiiv ettevõtlusega tegelemiseks on meie elustiil ja armastus selle töö vastu.
13. Mis on praegu peamised motiivid ettevõtlusega tegelemaks, mis Teid ettevõtluse juures motiveerib?
Motiveerivad inimesed, kes jäävad pakutuga rahule.
14. Mida ütleb teile mõiste ettevõtja identiteet? Milliseks peate enda ettevõtja ettevõtja identiteeti?
Ettevõtja identiteet? Kuulen sellest esimest korda, midagi ei ütle.
15. Kuidas te määratleksite mõistet „elustiiliettevõtja“, miks peate või ei pea end elustiiliettevõtjaks?
Aga elustiiliettevõtja olen ma küll, sest ma elan siin, kus pakun ka teenust ja see on minu kodu, inimesed tulevad mulle külla, samas saavad 5 tärni teenindust.

SUMMARY

LIFESTYLE ENTREPRENEURS' MOTIVES FOR ENTREPRENEURSHIP

Pjotr Zeljonõi

People may have different aims for engaging in entrepreneurship. One may set a goal of earning maximal profit, although it may not be the primary target for all entrepreneurs. Lifestyle entrepreneurs, who contradict to growth entrepreneurs are oriented towards improving their quality of life and enjoyment of one's activities is more important than earning big profit for them.

Entrepreneurship may be driven by different motives. Lifestyle entrepreneur's motives have not been studied extensively and there has been little empirical research about lifestyle entrepreneurship although the term "lifestyle entrepreneur" is widely used. There has been no previous research about the motives of lifestyle entrepreneur for Estonia. Thus, there is no clear and comprehensive answer to the question, why a person chooses to be a lifestyle entrepreneur and not a growth entrepreneur.

The aim of the thesis is to find out the motives and displacement events for Estonian lifestyle entrepreneurs.

The following research task were set for achieving the aim of the thesis:

- to point out motives for starting and continuing entrepreneurship;
- to point out displacement events having an impact on starting entrepreneurship;
- to explain the concept of lifestyle entrepreneur and its features and to describe lifestyle entrepreneur with growth entrepreneur;
- to describe the methodology of the empirical study;
- to conduct a survey among Estonian lifestyle entrepreneurs;

- to analyze the results of the survey and make conclusions.

Qualitative methodology was applied for empirical research. The author conducted six interviews with Estonian lifestyle entrepreneurs. The aim of the interviews was to investigate that reasons for becoming an entrepreneur and the entrepreneurship experience.

The results of the theoretical part of the study point out that there may be different motives for entrepreneurship. Entrepreneurs are often divided between opportunity and necessity driven entrepreneurs, but it is a simplified approach, which does not reveal all aspects of the reasons behind entrepreneurship. Entrepreneurship motives may be monetary, such as earning income and achieving financial freedom, or non-monetary, for example self-fulfillment, independence and status.

Lifestyle entrepreneur can be seen as a special type of entrepreneur, who has different values, motives and identity. For lifestyle entrepreneur, personal quality of life and welfare have top priority and contrary to the growth entrepreneur he/she will is not willing to make more sacrifices in personal welfare if the business is generation satisfactory income. For a lifestyle entrepreneur autonomy and control over the business is important. A lifestyle entrepreneur is typically highly involved in daily business activities and the business is closely related to entrepreneur's family and local community.

According to the results of the interview it can be pointed out that all the participants of the survey has been employees before starting with employment. In most cases there was a transfer from employee to entrepreneur, but in some cases entrepreneurship was started during a temporary leave from wage employment or as a side activity to employment.

The results of the analysis show that lifestyle entrepreneurs are opportunity-driven. The participants of the survey started their businesses after discovering a business opportunity, some of them made conscious efforts for finding that opportunity. The period from entrepreneurial intentions to starting a business had various durations, in same cases it was several years.

The results of the study clearly point out that non-monetary motives are dominant for lifestyle entrepreneurs both in the phase of starting entrepreneur and even years later. The

participants stressed that earning profit is not a top priority. They engage in entrepreneurship for freedom, independent, self-development and self-fulfillment. It is important that they can do something they like, they can establish something that lasts for years and they can continue the traditions of their ancestors. In many cases they have a strong desire for being an entrepreneur, they clearly do not want to be an employee as it does not give them enough freedom.

The results of the interview show that lifestyle entrepreneurs have started upon a specific displacement event. The displacement events were starting with a new relationship, moving to another location, child leave. These events gave them new perspective to the lives of the entrepreneurs, which made them to start about thinking to become an entrepreneur.

The participants pointed out several fears and barriers for starting entrepreneurship. These were mainly related to personal reasons and no to the external environment. In most cases there were doubt in personal abilities to be an entrepreneur.

The results of the interviews show that in most cases there have been no changes in ownership of the companies owned by lifestyle entrepreneurs. Usually family members are co-owners. Only in one case a lifestyle entrepreneur has included a friend as a partner. These results indicate that independence and control over the business is very important for lifestyle entrepreneurs.

In conclusion, it may be stated that lifestyle entrepreneurship allows doing something what a person likes and living a life according to one's wishes. The participants' answers reflect satisfaction with their lives. Thus it may be argued that engaging in lifestyle entrepreneurship is related with high level of welfare.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, _____ **Pjotr Zeljonõi** _____,
(*autori nimi*)

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose

„**Elustiiliettevõtja** _____ **motiivid** _____ **ettevõtlusega**
alustamiseks“ _____,
(*lõputöö pealkiri*)

mille juhendaja on

_____ **Marge Täks** _____,
(*juhendaja nimi*)

- 1.1.reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;
- 1.2.üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus, **21.05.2018**